

التأمين على الحياة والضمان الاجتماعي

تأليف

محمد رفيق المصري

عضو مكتبي تأمينات

الحياة والحوادث

بالولايات المتحدة

ماجستير في ادارة الأعمال

جامعة ميتشجن الشرقية

بالولايات المتحدة

١٩٩٩

مكتبة



التأمين على الحياة والضمان الاجتماعي

تأليف

محمد رفيق المصري

ماجستير في إدارة الأعمال
جامعة متشيجن الشرقية
بالولايات المتحدة

عضو مكتبتي تأمينات
الحياة والحوادث
بالولايات المتحدة

ضمان الدخل البديل
المحتويات

الصفحة

٦

الموضوع

كلمة المؤلف

الباب الأول: التأمين والتأمين على الحياة

- الفصل الأول

- نشأة التأمين...

١١

- تعريفات عامة

١٤

- أنواع التأمينات (خريطة)

١٥

- الفصل الثاني - التأمين على الحياة

١٨

- نماذج هندسية للتأمين المختلط

٢٤

- الفصل الثالث: التأمين على الحياة والفرص البديلة

٣٦

- تطبيقات من سوق التأمين الانجليزي

٣٨

- مبررات وثيقة التأمين على الحياة

٣٩

- الفصل الرابع: - طلب التأمين على الحياة

٣٧

- نموذج طلب التأمين على الحياة

٤٥

- جدول الفحوصات الطبية

٥٠

الباب الثاني: التسويق والادارة

٥١

- الفصل الأول: وسائل الاتصال بالعملاء...

٥٢

١ - وسائل الاتصال التليفوني

٢ - وسيلة الاتصال بالرسائل البريدية

٣ - وسيلة الاتصال عن طريق المقابلات الشخصية

- مزايا وعيوب كل من الوسائل المذكورة

- حالات تطبيقية

٦٨

- الفصل الثاني: معايير هامة في تسويق التأمين

اولاً: بحوث التسويق الميدانية

ثانياً: مصادر الحصول على العملاء

ثالثاً: المنافسة في التأمين على الحياة

رابعاً: تحليل ميزانية الاسرة

٧٩

- الفصل الثالث: المشكلات الخاصة بادارة الانتاج

- التدريب

- تنظيم سجلات وكلاء الانتاج

- خريطة الهيكل التنظيمي لفرع الحياة

٩٤	الباب الثالث: النواحي الفنية وعقود التأمين على الحياة
٩٦	الفصل الاول: النواحي الفنية (الاكتوارية) في التأمين على الحياة
	- نظرية الاحتمالات
	- التباين في معدلات الوفاة
	- تقدير اسعار التأمين على الحياة
	- كتاب المعدلات وكيفية استخدامه
١١٣	الفصل الثاني: انواع وثائق التأمين على الحياة
١٢٦	الفصل الثالث: عقد التأمين على الحياة
	- البنود الاساسية المكونة للوثيقة
	- نموذج لوثيقة التأمين على الحياة (العقد)
	- تحرير وتفسير البنود والمزايا الواردة في الوثيقة (العقد)
١٤٣	الباب الرابع: التأمين على الحياة والدول النامية
	(تطبيقات)
	الفصل الاول: مشاكل التأمين على الحياة في الدول النامية
١٤٥	- اسس قياس الاحتياطيات بالاستثمار
	(تطبيقات من بعض الدول)
١٥١	الفصل الثاني: التأمين على الحياة والتضخم
	- التأمين والتأمين على الحياة في الاردن
١٥٦	(١) - الاطار القانوني والتنظيمي في السوق الاردنية
١٦٠	(٢) مسيرة التأمين على الحياة في الاردن

الصفحة

الموضوع

١٦٨

الباب الخامس: الضمان الاجتماعي
(الادارة والاستثمار)

١٧٠

الفصل الاول: الضمان الاجتماعي

١٧٢

التأمينات الاجتماعية وتقسيماتها

١٧٨

- التقاعد

تطبيقات

١٨١

- بعض الشركات الامريكية

١٨٦

- التأمين ضد العجز

١٩٦

- التأمين الصحي

٢٠٣

- المنافع الخاصة بالمحاربين القدماء

٢٠٤

- التأمين ضد البطالة

٢٠٩

- الضمان الاجتماعي الليبي

٢١٨

- التأمينات الاجتماعية والتضخم

(اقتصاديات التأمينات الاجتماعية)

٢٢٥

الفصل الثاني: اعادة التأمين

٢٢٦

- مقدمة في اعادة التأمين

٢٣٠

- تعاريف اعادة التأمين

٢٣٥

- خصائص عقد اعادة التأمين

٢٣٩

- طرق اعادة التأمين

- انواع اتفاقيات اعادة التأمين

٢٤٧

الفصل الثاني: الصندوق التبادلي

الصفحة

٢٥٣

الموضوع

ملحق الضمان الاجتماعي الحكومي
في المملكة الاردنية الهاشمية

كلمة المؤلف

في اعدادي للدراسة التحضيرية لهذا المؤلف عمدت الى التركيز على النواحي العملية للتأمين ومدى مطابقة النواحي العلمية او النظرية للممارسة كان لا بد هنا من توضيح مجموعة من الحقائق:

١ - التمييز بين التأمينات الاجتماعية والضمان الاجتماعي امر يسترعى الانتباه ذلك ان المقصود بالضمان الاجتماعي Social Security تلك الانواع من التأمينات الاجتماعية التي تقدمها الدولة بصفتها الرسمية للفئات المختلفة في المجتمع.

على ان التأمينات الاجتماعية Social Insurance اكثر شمولاً وتمارس (بالاضافة للجزء المغطى من قبل الدولة) عن طريق شركات التأمين الى الشركات والافراد وارباب الاسر.

٢ - يعتبر التأمين على الحياة أحد الاعمدة الاساسية لمكونات التأمينات الاجتماعية في بلد ما.

٣ - ان برامج التأمين على الحياة والادخارات القيمة التي توفرها تمثل ما بين ٨ - ١٢ بالمئة من معدل دخل الفرد في الاقتصاديات المتقدمة، بينما لا تتجاوز هذه النسبة ١ بالمئة من معدل دخل الفرد في الدول النامية والتي هي احوج اليها من غيرها من المجتمعات على ان درجة الوعي التأميني، ومستوى المعيشة امران في غاية الاهمية يواجهان نمو مثل هذه التأمينات في البلاد النامية.

٤ - ان التأمين على الحياة في الاردن لا يزال في ادنى درجاته اذا ما قيس بالانواع الاخرى (كالتأمينات العامة والبحري) والتي بلغت ذروتها، وعلماً بأن تأمينات الحياة تمثل اكبر مصدر لتجميع الاموال عرفته الاقتصاديات المتقدمة.

٥ - عند اعدادنا لهذه الدراسة هدفنا الى ان يفيد منها ليس فقط شركات التأمين والعاملين بها، بل المؤسسات المالية الاخرى كالبنوك والصناديق والشركات الاستثمارية بالاضافة الى الشركات المساهمة

وبالأخص التي انشطتها ذات طابع تسويقي والا هم من ذلك هيئات التامينات الاجتماعية كما لم تحرم هذه الدراسة الافراد، ومعيلي الاسر وانطلاب من نصيبهم منها.

٦- ان مركز السيولة النقدية في العالم كان متمركزاً في اوروبا لغاية الحرب العالمية الثانية ثم انتقل في الخمسينات الى الولايات المتحدة حتى أوائل السبعينات الى ان تجمع في السبعينات والثمانينات في دول الخليج وهو بصدد التحول الى اليابان والسوق الأوروبية المشتركة في التسعينات .

٧- لقد خلق تجمع العاملين في المؤسسات والشركات في الاقتصاديات المتقدمة والمتطورة بالاضافة الى طول الفترة الزمنية التي يقضيها هؤلاء العاملين في هذه المؤسسات حتمية واقعة على ادارات هذه المؤسسات في تنظيم علاقات العاملين ودراسة مشاكلهم والعمل على علاجها.

لقد أصبح للمؤسسة بهذه الوظيفة دور اجتماعي يتحتم عليها ان تأخذه على عاتقها بمتابعة راحة العاملين وإيجاد وسائل الاجتذاب - للتخفيف من ضغط العمل وروتيئته داخل الوحدة والذي ثبت من الواقع ان هذه الامور تنعكس مباشرة على انتاجية الفرد وسلوكه داخل المؤسسة حيث انتقل مع الفرد الى عمله جزء من مشاكله الخاصة والبيئية ومن هنا ترد اهمية انشاء ادارة لافراد لا يقصد التسلط الوظيفي والبيروقراطي بل يقصد متابعة مشاكلهم ومساعدتهم على حلها.

٨- ان اي مؤسسة لتكفل لنفسها النجاح سواء كانت شركة خدمات كالطيران والتأمين او مؤسسة صناعية او تجارية بأن توجه نشاطها لخدمة سوقها بناء على دراسات وافية لطبيعة وظروف وملابسات وحاجات هذا السوق لا ان تنبثق من وجهة نظر الادارة الداخلية فحسب لايفاء رغباتها في السوق دون اكتراث لهذه العوامل. وقد عرفت هذه الظاهرة (بفهم السوق) بـ

Marketing Orientation

٩- تشكل هيئات اعادة التأمين المتواجدة في معظم ادول العربية نواه - جديدة للتنسيق في تطوير اهداف واغراض التأمين وفقاً لحاجة ورغبة المجتمع كما تساهم في تفسير مفاهيم الانواع المختلفة للتأمين في مختلف

البلدان العربية.

١٠ - تعرضت في احيان الى السرد السطحي للموضوع وبالاخص ما تناولته العديد من الكتابات السابقة على انني استطردت في التحليل الى دقائق الامور كما هو الحال في الدراسات النفسية لمقابلات العملاء والتأمينات الاجتماعية، اعادة التأمين والصندوق التبادلي التي تناولتها دراسات مسبقة بصورة مختلفة نسبياً.

١١ - تعتبر هذه الدراسات غنية بالامثلة والتطبيقات العملية كما يستدل من فحوى هذا الكتاب.

١٢ - خطة البحث:

لقد تم تبويب هذه الدراسات في أبواب ستة:

- تعرضنا في الباب الاول منها الى تحديد مفهوم التأمين عامة والتأمين على الحياة خاصة كما بحثنا بايجاز انواع التأمين على الحياة الاساسية ومن ثم طلب التأمين.

في الباب الثاني كان تركيزنا على نواحي التسويق وظروف وملابسات السوق والمفاعلات التي لها ثقل ووزن في التغيير بمعاييره ومتعاطياته كما تعرضنا لاعداد ادارة الانتاج وتنظيمها على ضوء مفاهيم السوق.

في الباب الثالث: كان مدار البحث النواحي الفنية لتأمينات الحياة مع تركيز خاص على معدلات الحياة واثرها على اسعار التأمين كما استطردنا بتحليل انواع الوثائق على اساس الغرض منها، وفي الفصل الثالث من هذا الباب تطرقنا الى تحليل وتفسير بنود وثيقة التأمين على الحياة مع الاستشهاد بنموذج للوثيقة مرفق.

في الباب الرابع: تعرضنا لدراسات مؤتمرات التأمين العربية ومشاكل التأمين في الدول النامية اثر تأمين الحياة على التضخم مع تخصيص دراسة التأمين في الاردن. وقد اوردنا العديد من نماذج تطبيقات القياس في الدول المختلفة في العالم.

في الباب الخامس: خصصنا هذه الدراسة الى الضمان الاجتماعي مع الاغراق - بالتفصيل وقد عمدنا لذلك بهدف اعطاء صورة واضحة ودقيقة للقارئ عن المفهوم الحقيقي للتأمينات الاجتماعية والضمان الاجتماعي مع تطبيقات من برامج الضمان الاجتماعي الاردني والليبية الانجليزية والامريكية واثرها على الاقتصاد تعرضنا - لموضوعين في غاية الاهمية في حياة شركة تأمين الحياة ألا وهما:

أ - اعادة التأمين ب - الصندوق التبادلي

- اما في الباب السادس فقد خصصناه كمرجع للقوانين المنظمة لشركات التأمين وشركات المساهمة وملحقاتها والذي يمكن الاستشهاد به في العديد من الامور لتزود بها محتويات الكتاب.

في تعرضي لموضوع ضمان الدخل البديل شعرت باهتمام وشوق بالغين في اخراج هذا المؤلف الى حيز الوجود. ان يرجع استكمال مقومات هذا الاعداد المتواضع ايضاً الى العديد من الجهود والحوافز الكريمة التي ساهمت بها الاخت الكريمة هيفاء وزوجتي العزيزة.

لقد عني بهذا الكاب أن يكون مكملاً لدراسات مسبقة وفتاحة لدراسات اخرى جديدة لرواد العلم والمعرفة.. وبالتوفيق.

ففي كل نفس أنه مكتومة ولكل قلب خفقة ورجاء

المؤلف

الباب الاول

التأمين والتأمين على الحياة

نشأة التأمين

نبذة تاريخية

لقد لجأ الإنسان منذ بداية الكون الى حماية نفسه من الوحوش الضارية وقساوة الطبيعة عن طريق تجمعات بشرية متلاصقة سواء أدرك الانسان الاول هذه الحقيقة ام لا فانه كان يطبق مبادئ التأمين من حيث تخفيف حدة الخطر والحاجة الى المساعدة عن طريق الانتماء الجماعي.

يرجع تاريخ التأمين على الحياة الى عهد الامبراطورية الرومانية القديمة حيث كان للرومان الادراك والوعي التأميني، فكان الجندي الروماني يستقطع جزءاً من مخصصة للانفاق على أسرته بحالة مقتله - كما شكل الرومان اندية خاصة بتحمل نفقات الوفاة والدفن وملحقاته من شأن ذلك يتكلف العضو المؤمن على حياته بدفع مبلغ مبدئي بقدر قيمته ١ دينار بالاضافة الى ستة زجاجات من النبيذ المعق ومن ثم يلتزم برسوم شهرية قدرها ١٥ فلس.

بذا كان التزام النادي هو دفع ما يقارب ٣ دنائير بحالة وفاة العضو.

الوفاة لم تكن الخطر الوحيد الذي يؤمن ضدها، فقد نشأ التأمين البحري قبل نشأة التاريخ الميلادي اذ لجأ تجار الصين القدماي الى توزيع حمولات بضائعهم بالقوارب على نهر يانج بدلاً من تركيزها في قارب واحد وذلك تخفيفاً وتلافياً لحدة وحجم الخطر وفي جزيرة رودس في البحر المتوسط امر حاكم الجزيرة مالك كل باخرة مبلغ ضئيل في اموال مجمعة من شأنها تعويض صاحب المركب اذ غرق. لاحقاً تبلورت هذه الفكرة الى ان اصبحت جزء من القانون الروماني على ما يبدو ان جميع انواع التأمينات في السابق لم يكن المسمى من ورائها هو الربح بل الحماية من الاخطار التي يتعرض لها اصحاب الاعمال بعد عام ١٢٠٠ م أصبح التأمين البحري عرفاً قانونياً للتجارة عبر البحر متعارفاً عليه لدى تجار فلورنسا وغيرهم من التجار الايطاليين، من الضرورة بمكان ذكر ان ممارسة التأمين في انجلترا كان حصيلة ما قدمه الايطاليين وملاك السفن.

اول ما عرف التأمين البحري كتابة في انجلترا عن طريق المقاهي وغالباً ما يمارسه التجار والمصرفيين. اشهر هذه المقاهي هي اللويدز والتي تطورت لاحقاً لتصبح رائدة التأمين البحري في العالم ومنه قدمت فكرة تقييم الاخطار

حساب الاقساط أي قسم الاكتتاب Under-Writing

اول تأمين على الحياة كان يسمى تأمين القدية وذلك على حياة قبطان سفينة حماية من اعتداء البحارة او ملاحية عليه. ومنها تطور التأمين في إنجلترا الى ان اصبح بمثابة اموال تجميعية تقوم المجموعة من خلالها بالالتزامات المترتبة على وفاة احد اعضائها الصرّف على اسرته ويتاماه ومن ثم تعليم اطفال اسرة الفقيد Fellow membership.

اول وثيقة تأمين على الحياة كانت قد صدرت لمدة سنة واحدة على حياة شخص انجليزي اسمه وليم جابون William Gybbans بمبلغ تأمين قدره ٤٠٠ جنيه انجليزي وقسط سنوي قدره ٢٢ جنيه انجليزي والذي وافته المنية خلال نفس العام في عام ١٦٠٠ صدر قرار في الاراضي المنخفضة (الدنمارك وهولندا وبلجيكا) بتأمين الجنود ضد فقدان الاعين والاطراف وكان ذلك اول تطوير في تأمين الحياة مثل تأمين ضد العجز.

حدث اخر هام في تطور تأمينات الحياة طرا في عام ١٧٠٥ اذ اسست اول شركة تأمين على الحياة في إنجلترا عرفت آنذاك باسم (مجمع اميكيل للمساعدات المؤجلة).

عرفت التأمينات على الحياة في امريكا قبل الثورة الامريكية (عام ١٧٥٩) ممثلة برستاريان سنذرز بنيويورك presbyterian Synds (Governing bodies) New York كما شكلت ولاية فيلادلفيا مجعاً لمساعدة ارامل ويتامى القساوسة ولا تزال هذه الهيئة قائمة حتى الان والمعروفة بـ presbyterian Ministers Fund.

التأمين على الحياة التبادلي:

من الطفرات ذات الاعتبار التي قفزتها صناعة التأمين هي تأسيس التأمين على الحياة التبادلي بنيويورك في الولايات المتحدة عام ١٨٤٣ وقد سمح هذا التبادل لحاملي الوثائق بحق الاشتراك في ادارة شركة التأمين وملكيته كما تم تأسيس مجموعة اخرى م المؤسسات المماثلة بتشجيع من الحكومة الامريكية. ففي عام ١٨٤٩ عم اول قانون للتأمينات العامة في نيويورك وصدر في كتب ولوائح رسمية. وبعد ستة شهور من هذا الاصدار انشئ اول مكتب حكومي لشؤون التأمين في ولاية ماستشوستس Massachusetts في اعقاب الثورة الصناعية والتناثر الاجتماعي الذي طرا على الاسر والافراد توارد لسلانسان الشعوب بغيساب الضمان الاجتماعي وضرورة البحث

عن بديل ذاتي لاستقلال الفرد عن أسرته من هنا ابتدأت فكرة التأمين على الحياة تنمو بسرعة كبيرة والذي كان بمثابة تعويض اكيد وبديل قاطع لفقدان دخل الاسرة بموت ربها أو عجزه. ففي عام ١٨٧٥ صدرت التأمينات الصناعية والمقصود بها التأمين على حياة عمال المصانع وضد العجز وقد عرف هذا التأمين بأنه محدود المبلغ اذ لا يجاوز مبلغه. ١٤ دينار وتحصل الاقساط من العمال مباشرة بصورة اسبوعية وقد تطور نظام التحصيل الى استقطاع من مرتب العامل.

في عام ١٩١٢ ظهر التأمين الجماعي للمشروعات والمصانع والمحلات بحيث يقوم رب العمل بتبني التأمين ودفع أقساطه بالنيابة عن العاملين. ويلعب التأمين اليوم الدور الاساسي في حماية وصيانة الاموال والاقتصاد بالاضافة الى الحماية الاجتماعية فقد تطور الى تأمينات اجتماعية ضمانات اجتماعية تقاعد وتأمين صحي (التأمين الحكومي).

وبذا لعب التأمين دور استبدال احتمالات الخسارة والضرر بمنفعة وربح اكيد.

تعريفات عامة

المؤمن

هو الشخص او الشركة الذي يقوم بتغطية قيمة التأمين لطالب التأمين ضد خطر معين. والمؤمن عادة هي شركة التأمين.

المؤمن له:

هو الشخص، الاشخاص او الشركة صاحب موضوع التأمين والمؤمن له عادة هو المستفيد او المستفيدين.

المؤمن عليه:

هو الشيء موضع التأمين فقد يكن شخصاً (في التأمين على الحياة) وقد يكون شيئاً في التأمينات العامة والتأمين البحري (منقولات، عقارات، ممتلكات).

وظيفة التأمين:

هي نقل الخطر المترتب عليه وقوع خسارة مادية من الفرد الى شركة مختصة والتي تقوم بعملية الحماية ضد الاخطار وتعويض المؤمن له بحالة وقوع الخطر.

الهدف من تحويل الخطر من الفرد الى شركة مختصة هو مقدرة المؤمن (شركة التأمين) على تحمل المخاطر التي يعجز عن تحملها الافراد او الشركات على انفراد. وبذا يتوزع احتمال الخسائر من التأثير على فرد واحد الى التوزيع على عدد اكبر من الافراد حيث تقل حصة الفرد ويقل حجم الخطر.

تعريف التأمين:

هو عقد بموجبه يتكفل المؤمن (شركة التأمين) تعويض المؤله له (المستفيد) عن الخسائر المادية اللاحقة بالمؤمن عليه (موضوع التأمين) نتيجة وقوع الخطر (وفاة المؤمن عليه، حريق، تلف، دمار الخ.....) مقابل دفع المؤمن له للمؤمن قسط او أقساط دورية.

الاحطار التي يغطيها التامين

كل الاحطار عدا:

١ - الاحطار الناتجة عن الحروب *.

٢ - الاحطار المتعمدة التي يفتعلها الانسان يقصد المنفعة، حريق المحل عمداً.

٣ - الانتحار.

٤ - او اذا لم تستوف الشروط التي ينص عليها في العقد.

انواع التامينات:

١ - التامينات الشخصية.

٢ - التامينات على المنقولات والممتلكات.

١ - العقارات... مثل الاراضي والمباني والعقارات والمزارع وما يقام عليها من انشاءات وتخضع لمجموعة من التامينات... ضد الحريق، الاضرار، الانهيار، المسؤولية لدى الغير، المباني والمعدات، اصابات العمل الرهونات.

ب - الممتلكات... مثل السيارات وتخضع لتأمين السيارات، الاثاث ويخضع للتأمين ضد الحريق، وضد السرقة، والتلف من الانابيب والسفن وتخضع للتأمين البحري، والطائرات للجوي، وغيرها من المناقلات.

ج - المنقولات... وتشمل البضائع او الاموال القابلة للنقل او المنقولة بواسطة السفن وتخضع للتأمين البحري، او بواسطة الطائرات وتخضع لتأمين الطيران او باللووريات ويخضع لتأمين النقل البري.

* يلاحظ انه في وثيقة التأمين البحري المصممة بواسطة اللوبيز اللندنية تتضمن بند الحرب والذي يشمل تغطية البواخر والعمولات طالما ان الاصابة وقعت والعمولات في عرض البحر. عادة ما تتبنى الدولة تعمل الاحطار. بكل متعاطياتها انا ما نشبت الحرب اذ تعجز شركات التأمين عن تحمل او قبول مثل هذه الاحطار. كما تلجأ شركات التأمين الى اعطاء اصحاب البضائع المؤمنة المنقولة مهلة اقصاها ١٤ يوماً.

٣- التأمينات العامة:

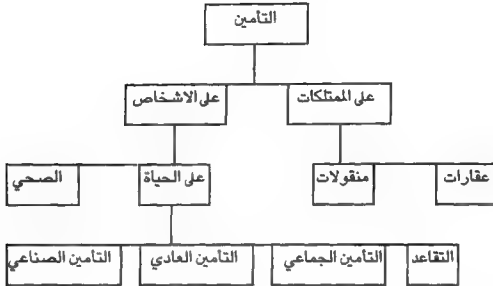
وتتمثل بما يجاوز ٣٠ نوعاً من التأمين ممثلة باصابات العمل، مسؤولية مدنية، سرقة، اختلاس، نقدية منقولة وفي الخزينة، مسؤولية عامة، فوات الكسب، مقاولات، الكمبيوتر (العقل الالكتروني)، التصميمات الهندسية الى غير ذلك من التأمينات.

اهمية التأمين في الاقتصاد العام والمجتمع:

يلعب التأمين دور من يصون الاقتصاد والاموال من الدمار، الخسارة الضياع، وكنتيجة غير مباشرة.. هو حماية اجتماعية ناتجة عن التعويضات لدخول الاسر والعائلات وحتى المشروعات، هذه الاموال التي فقدت او ضاعت نتيجة عامل القضاء والقدر تخضع ايضاً لنظرية الاحتمالات.

من هنا ترد اهمية التأمين في الاقتصاد العام وفي المجتمع على مستوى الفرد والاسرة.

انواع التامينات



الحياة	الاذخاري	مؤقت	مختلط
--------	----------	------	-------

أقساط لمدى	دفعات
الحياة	محدودة
وتأمين لمدى	وتأمين لمدى
الحياة	الحياة

متناقص	مستو
--------	------

وقفية عادية	وقفية محدودة	وقفية بحتة
-------------	--------------	------------

وثائق مع تأمين	وثيقة الاسرة	وثيقة دخل الاسرة
مؤقت مركب	اطفال وزوجة	

الباب الاول

الفصل الثاني

التأمين على الحياة:

١ - تعريف:

هو عقد بموجبه يتكفل المؤمن بدفع قيمة «مبلغ» التأمين للمستفيد بحالة وفاة المؤمن على حياته أو للمؤمن على حياته نفسه بحالة بقاءه حياً بعد سن معين وذلك مقابل أقساط سنوية تدفع لدى الحياة أو لمدة محددة بموجب العقد.

ب - انواع التأمين على الحياة:

تتفرع تأمينات الحياة الى العديد من التقسيمات ولكن هنالك مجموعات رئيسية متمثلة بالتأمين على الحياة العادي وتتفرع هذه الى ثلاثة مجموعات اساسية.

١ - التأمين المؤقت:

هو عقد بموجبه يتكفل المؤمن بدفع قيمة «مبلغ» التأمين للمستفيد بحالة وفاة المؤمن على حياته فقط، وتقتصر مدة الحماية التأمينية على نص الوثيقة التي تتراوح بين سنة و ٣٠ سنة.

انواع التأمين المؤقت:

أ - تأمين سنوي يجدد كل عام حسب تاريخ الاصدار والتجديد الخاص بتلك الوثيقة.

ب - تأمين الرهونات والذي يبدأ بمبلغ معين ثم يتناقص تدريجياً حسب رصيد الرهن.

ج - تأمين محدد لـ ٥ سنوات، ١٠ سنوات، ١٥ سنة، ٢٠ سنة، ٣٠ سنة.

د - التأمين المؤقت لحماية المقترضين والبنوك من عدم استرداد ارصدتهم بحالة وفاة المقترض ويسمى - تأمين الائتمان.

هـ - التأمين الجماعي للعاملين بالشركات والمؤسسات.

المزايا الخاصة بالتأمين المؤقت:

- ١ - انه اقل الانواع تكلفة للوحدة الواحدة من التغطية التأمينية (١٠٠٠ د.) اذا ما قورن بالانواع الاخرى.
- ٢ - انه يخدم الغرض من التأمين «التأمين الجماعي، الرهونات، القروض الخ...».
- ٣ - انه النوع الافضل لذوي الدخل المحدودة.
- ٤ - انه النوع الذي يعطي اكبر حماية للدينار الاولى.

النقاط المعيبة بالتأمين المؤقت:

- ١ - ان الحالة الوحيدة التي يمكن بها تحصيل قيمة «مبلغ» التأمين هي حالة وفاة المؤمن على حياته فقط.
- ٢ - ان التأمين مؤقت. اذ ينتهي مفعوله حتى لو استمرت الحاجة الى التغطية التأمينية.
- ٣ - ليست لديه قيمة نقدية حالية (لا يتوفر به جانب التوفير).
- ٤ - لا يتضمن هذا النوع العوائد والارباح.

٢ - التأمين الادخاري

هو عقد بموجبه يتكفل المؤمن بدفع قيمة التأمين للمستفيد بحالة وفاة المؤمن على حياته متضمنة الارباح المتراكمة في حينه، او للمؤمن على حياته نفسه بحالة بقائه حياً في نهاية مدة محددة في العقد.

انواع التأمين الادخاري:

- أ - تأمين ادخاري متضمن الارباح وتتمثل الارباح بما يزيد عن نسبة الاحتمالي والذي يقدر عادة كل ثلاث سنوات ويتمثل القسط بتزايد نسبي عن غيره.
- ب - تأمين ادخاري غير متضمن الارباح على ان يحدد عائد سنوي بنسبة ثابتة تحدد في بداية العقد وفقاً لخبرة شركة التأمين.
- ج - تأمين ادخاري غير متضمن الارباح وغير متضمن اية عوائد ويتمثل بانه

أقل الأنواع تكلفة وبهذه الحالة يحصل المؤمن على حياته على مبلغ التأمين فقط وذلك في نهاية المدة، وعادة ما يكون حجم الأقساط المدفوعة أقل من الأجمالي المحصل في نهاية فترة التأمين.

د - الوقفية - ذات الأقساط المعجلة، والدفعات المؤجلة كون أن هذا النوع من التأمينات يمتاز بتراكم عالي من الأموال المتوقعة ورغم كون مدده محدودة بين ٥ - ٢٠ سنة يفضل عند انتهاء مدته أن تتحول إلى تأمين المعاش (تقاعد). وذلك بتنظيم دخل شهري للفرد أو الأسرة ويصرف لمدة محدودة بعشر سنوات مؤكدة أو لمدى الحياة. وبالحالة الثانية يقل المبلغ المدفوع عن سابقه لطول فترة الدفع.

ويقرر مثل هذا البرنامج التقاعدي حسب رغبة واختيار الشخص المؤمن على حياته أو المؤمن له (المستفيد بحالة الوفاة) ولهذا الشخص مطلق الحرية في ممارسة هذا البند أو عدمه.

مزايا التأمين الأذخاري.

١ - أنه وسيلة جيدة للزام الأفراد وبالأخص المبكرين بالسنة إلى توفير أموالهم بصورة منتظمة.

٢ - يحتوي مثل هذا النوع على قيم مالية عالية.

٣ - رقم العوائد والأرباح نسبياً عالياً.

٤ - يستفاد منه زمنياً من أجل استخدامه كمخرج لتأمين التقاعد.

٥ - يركز هذا النوع من التأمين عادة على الأشخاص متوسطي العمر

عيوب التأمين الأذخاري:

١ - أنه يعطي أقل مبلغ تأميني للدينار الواحد.

٢ - عالي التكلفة نسبياً، إذ يحصر مبالغ نقدية (بصورة أقساط مدفوعة)

لفترة زمنية محددة.

٣ - يعزى اليه بأنه ايضاً ذو مدد محدودة - لمدة ٥ سنوات، ١٠ سنوات، ١٥ سنة، ٢٠ سنة أو لعام ٦٥.

٤ - اذا رغب المؤمن على حياته بتجديد العقد لا بد وان يسعى للطلب من جديد عندها قد يكون طالب التأمين «المؤمن على حياته سابقاً» غير قابل للتأمين نتيجة علة او سوء صحته.

٣ - التأمين لدى الحياة:

ويقصد به ذلك النوع من التأمينات على الحياة الذي تستمر به التغطية التأمينية لدى حياة الشخص وبالتالي يستمر بدفع الاقساط لدى حياته.

عيوب التأمين لدى الحياة:

يعاب على هذا النوع من التأمين بأن دفع الاقساط تستمر لفترة طويلة ومتباعدة، عادة لدى الحياة.
ويتمثل تأمين الحياة بنوعين من الوثائق:

١ - دفعات محددة وتأمين لدى الحياة: أي تدفع الاقساط لفترة زمنية محددة على ان تستمر التغطية التأمينية لدى الحياة وبهذه الحالة يكون القسط نسبياً أعلى من غيره من الحالات وذلك لضغط فترة الدفعات.

ب - اقساط لدى الحياة وتأمين لدى الحياة: إذ تستمر التغطية التأمينية لدى الحياة طالما التزم المؤمن له باستمرار دفع الاقساط

مزايا التأمين لدى الحياة:

- ١ - ان التغطية التأمينية مستمرة لدى الحياة.
- ٢ - انها خليط من التأمين على الحياة والتوفير المالي.
- ٣ - تتضمن جانب جيد من التوفير تبدو بوادره في المراحل الاخيرة من

فترة التأمين.

٤ - تتضمن ارباح جيدة

٥ - التكلفة نسبياً أقل من تكلفة التأمين الادخاري واعلى من تكلفة

التأمين المؤقت.

تتميز معظم التأمينات على الحياة ذات القيم النقدية المتراكمة والمتوفرة بعد سن معين من حياة الوثيقة، انه يمكن تحويل جزء من هذه الاموال لدفع اقساط الوثيقة عن السنوات المقبلة (طالما ان فترة التأمين لم تنته بعد) وذلك بحدود القيم المالية المتوفرة مقابل فائدة مقارنة اذ يعامل السحب بهذه الحالة معاملة القرض، لتطبيق هذا البند عادة،

١ - يمارس المؤمن عليه مثل هذا البند عند عجزه المالي الكامل بما يمنعه من القيام بتسديد القسط السنوي.

٢ - ان هذا البند يمارس تلقائياً من قبل الشركة وذلك لحماية المؤمن عليه والحرص على استمرارية التأمين.

٣ - يبطل مفعول الوثيقة اذا زادت القيمة المستحقة «المسحوبة» عن القيمة المتراكمة ولم يستكمل دفع فروق الاقساط.

٤ - يشترط لممارسة هذا البند ان يكون نوع الوثيقة من انواع التأمين الادخاري او مدى الحياة ذو القيمة النقدية.

التأمين المختلط

ويقصد به اختلاط اكثر من نوع واحد من الانواع الرئيسية السالفة الذكر ومن الامثلة التطبيقية لذلك:

وثيقة تأمين ادخاري مدتها ٢٠ عاماً ومبلغها ١٠٠٠٠ ارديني ذات التراكم المالي والارباح، مضافاً اليها ١٠ او ٢٠ سنة تأمين مؤقت بمبلغ مساو (١٠٠٠٠) ويطلق على هذا التأمين المختلط ايضاً التأمين المركب.. وقد جرى

العرف التأميني على الا يزيد التأمين المؤقت المركب عن ثلاثة اضعاف مبلغ التأمين الاساسي.

وتجاوزا لذلك جرى العرف في سوق الدول النامية ان يسوق التأمين الادخاري على انه التأمين المختلط.

قياساً على المثال السابق يمكن ان يركب التأمين المؤقت على وثيقة التأمين لدى الحياة ويطلق على التأمين في هذه الحالة بالتأمين المختلط ايضاً. ويستوضح من ذلك باستعراض اللوحات المرفقة بالصفحة التالية.

نماذج هندسية للتأمين المختلط

١٠٠٠٠ د. ٢٠ سنة مؤقتة

٢٠٠٠٠ د. ٢٠ سنة

وقية تأمين (ادخاري)

١٠٠٠٠٠
مستشفة ١٠
سنوات مؤقتة

سن ٨٥

لمدى الحياة

١٠٠٠٠
١٥ سنة تأجيل
مؤقتة مشافى

سنة ٦٥

سن ٨٥

تأمين لمدى الحياة ١٠٠٠٠ د.ك

١٠٠٠٠٠
المساواة ١٠ سنوات
لمدى الحياة

١٠٠٠٠ د. تأمين ادخاري لسن ٦٥

التأمين على الحياة والتأمينات الأخرى:

عادة ما يعامل فرع الحياة معاملة مستقلة عن باقي الأنشطة التأمينية كالتأمين البحري والتأمينات العامة. إذ يختلف التأمين على الحياة بأنه في معظم الحالات يستمر دفع الأقساط لدى حياة المؤمن على حياته، وبالتالي ترتبط التغطية التأمينية بمدى استمرارية دفع الأقساط في مواعيدها وذلك بعد قبول الخطر أساساً. بينما في التأمينات العامة عادة ما يحتسب القسط سنوياً أو حسب مدة المقابلة، وفي البحري والطيران حسب كل صفقة أو سفره على حده أو عمر جسم السفينة أو الطائرة.

كما أن التزامات شركة التأمين المالية تجاه المؤمنين لديها أكثر تعقيداً مما هي عليه في التأمينات العامة وذلك لدقة توقيت الدفع وطول مدة التأمين لأكثر من سنة والتحفظ الشديد في استثمار مثل هذه الأموال من جهة، وعدم مقدرة شركات التأمين بالتخلي عن الالتزام بالدفع بأي حالة وفاة لأن من شأن ذلك الدعوى لافلاس الشركة لعدم مقدرتها على الإيفاء، كما يترتب على مثل هذه التأمينات التزام الشركة بتخصيص جزء من الأرباح على بعض الوثائق وضمان عوائد سنوية على البعض الآخر.

وتحكم مثل هذه العوائد عادة المركز المالي والتنافس للشركة، حد الاحتفاظ ونسب إعادة التأمين، مدى تكرار حالات الوفاة، حسن اختيار الإدارة للاستثمار الأمثل، التكلفة الإدارية. إلى غير ذلك من المعايير.

الباب الاول
الفصل الثالث
التأمين على الحياة والفرص البديلة
التأمين والمراهنة

يستند التأمين والمراهنة على نظرية الاحتمالات مع الاخذ في الاعتبار مجموعة من الاختلافات:

١ - أن التأمين تطبيق علمي وإيجابي من واقع الاحتمالات الناتجة عن الخبرة التأمينية في السوق بينما تتضمن المراهنة، العشوائية والكسب الغير مشروع.

٢ - كما ان التأمين يشكل تعويضاً حقيقياً عن الاخطار وبذا لا يسبب احتمال الخسارة مشاكل مالية للمؤمن له - بينما في المراهنة، اما خسارة كاملة او عدمها.

٣ - يشكل التأمين حماية اقتصادية واجتماعية، بينما يتأتى عن المراهنة احتمال الفشل والخسارة الحقيقية.

٤ - لا بد من توافر علاقة ومصلحة بين المؤمن له والشيء موضوع التأمين بينما تقتصر المراهنة الى مثل هذه المصلحة.

٥ - التأمين رغبة من قبل المؤمن له في الحصر على حماية الشيء موضوع التأمين بينما المراهنة تشكل الرغبة بعد وقوع الحدث وليس سابقاً له وذلك بالنسبة للرابح فقط.

٦ - عادة التأمين ليس مصدراً للربح بل مصدر صيانة الاموال والارباح - بينما المراهنة مصدر بحث عن الربح الغير مشروع او الخسارة المدمرة.

التأمين وايداع البنك:

١ - يشكل التأمين مصدر للصيانة الاقتصادية مقابل دفع قسط معين بصورة دورية حيث يضمن المؤمن له قبض المبلغ بشكل تعويض عن الخسارة الناتجة عن حدوث خطر معين - بينما يترتب على ايداع القسط في البنك نوع من التوفير البطيء والذي يقصر عن قيمة التعويض.

٢ - العامل الزمني: يستغرق التوفير في البنك مدة طويلة حتى يجمع مبلغ التعويض، ومن شأن الخطر ان يستوعب اى اموال متوفرة بما قد يؤدي الى الافلاس - بينما ينشأ عن التأمين تعويض مباشر وتلافي الافلاس بصورة لحظية دون انتظار لفترة التما في البنك.

٣ - يتمثل الايداع بالبنك بالحصول على فوائد مقابل السماح للبنك باستثمار وإدارة الاموال المودعة بينما يتمثل التأمين على الحياة بكونه مصدر استثمار للربح.

التأمين والاستثمار:

١ - يتمثل التأمين بتوزيع التكلفة على فترات بحيث يسهل على المؤمن على حياته سدادها دون اجهاض مالي حقيقي، بينما يتطلب الاستثمار حجماً كبيراً من الاموال والتي قد لا تتوفر لدى المؤمن له وبالتالي فان الاستثمار لا يعوض صاحب المصلحة عن اية مفقودات على نقىض ما يقوم به التأمين.

٢ - يخضع الاستثمار للاحتمالات وعوامل السوق والعوامل الاقتصادية والتي قد يترتب عليها خسارة مالية وفشل المشروع - بينما التأمين معفى من هذا الجانب من الاحتمالات، وعلى النقيض يقوم بالتعويض عن اية خسارة مالية مترتبة على وفاة رب الاسرة وتعطل اعمال وضياع فرص الدخل لافراد اسرته.

تطبيقات من سوق التأمين الانجليزي

حقائق صناعة التأمين في انجلترا

تم اعداد هذا البرنامج بواسطة هيئات التأمين بقصد ابراز حقائق صناعة التأمين وقد تم هذا الاعداد في وقت كان التأمين موضوع حوار السياسيين واتحادات التجارة العامة والصحف في انجلترا

الاستثمار

هنالك مجموعة من الحقائق التي شهدتها استثمارات التأمين في انجلترا:
١ - في نهاية عام ١٩٧٥ بلغ الاستثمار التأميني ٢٧٠٠٠ مليون جنيه استرليني وبذا جاوز التأمين بهذا الرقم اجمالي اصول المبانى. بمعدل استثمار ٧ ملايين جنيه استرليني يومياً تمثل التأمين في بريطانيا بكونه مصدر اساسي لسلامال. ويتمثل اكبر مقدار بكونه ناتج حملة الوثائق واصحاب برامج التقاعد.

٢ - ٣٤٪ من استثمارات التأمين تمثلت في السوق المالي (اسهم - سندات ورهون العقارات) من ذلك ١٠٠٠ مليون خصصوا للاقراض الصناعي وما يجاوز الـ ٢٠٠٠ مليون ج استرليني لمكونات رأسمال المؤسسات الصناعية في عام ١٩٧٥ - ١٩٧٦، ٤٠ مليون جنيه اضافية لمساعدة الصناعة الانجليزية.
٣ - تبحث شركات التأمين عادة عن مجال الاستثمارات المتحفظة والمضمونة والتي تدر عائداً معقولاً لحملة الوثائق ليس للبحث عن الربح العاجل والمغامرة في استثمارات تحمل في طيها مخاطر عالية. على سبيل المثال لا يعتبر الاستثمار في الصناعات والمحلات امراً متروكاً للتنبؤ.

المصدر: قسم الصناعة البريطانية.

استثمار شركة التأمين عام ١٩٧٥: *

جنيه انجليزي	الحكومة البريطانية والسلطة المحلية
٧١٧٦	الضمانات (اسهم وسندات)
٩٥٧٩	ضمانات الشركة (اسهم وسندات)
٣١٩٨	قروض ورهونات
٤٧٨٧	اراضي وملكية
٣١٥١	اخرى (نقدية - أصول قصيرة الاجل
	وكلاء، ارصدة - الخ)
٢٧٨٩١	المجموع
صافي استثمار شركة التأمين في ضمانات (اسهم وسندات)	
الشركات ١٩٧١ - ١٩٧٥:	

السنوات	صافي استثمار التأمين (جنيه استرليني)	صافي رأس المال (جنيه استرليني)
١٩٧١	٤٨٧	٥٣٧
١٩٧٢	٨٧٩	١٠٥٤
١٩٧٣	٤٦٠	٢١٤
١٩٧٤	١٠٥	١٠٩
١٩٧٥	٤٨٩	١٤٠٢

* تأميمات حياة ارباب البيوت ونفقات التقاعد لعام ١٩٧٣
نسبة ارباب البيوت ونفقاتهم على تأميمات الحياة والتقاعد ٨٤٪
نسبة دخل الاسر الاسبوعي التي انفقته على تأميمات
الحياة والتقاعد ٣٦٪

* المصدر: الجرد الخاص بانفاق الاسرة وقسم الصناعة البريطانية.

نسبة اقساط التأمين على الحياة الى اجمالي الانتاج القومي:

٧٠ر	فرنسا
٤٨ر	ايطاليا
٥٥ر	اليابان
١٢ر	الاراضي المنخفضة
٦٧ر	السويد
٧٢ر	غرب المانيا
٦٢ر	الولايات المتحدة
٤٥ر	

المصدر: الاحصاءات المالية الدولية وسيجما.

الاستثمارات طويلة الاجل لشركات التأمين:

الاستثمار الصافي خلال العام بالمليون (بالجنيه الاسترليني)	الاصول المملوكة في نهاية العام بالمليون (بالجنيه الاسترليني)	السنوات
٥٨٩	٧٤٢٥	١٩٦٣
٦٩٣	١٠٦٢٦	١٩٦٧
٩٧١	١٥٠١١	١٩٧١
١٧٦٨	٢٣٣٤٢	١٩٧٥

مبررات وثيقة التأمين على الحياة

قبل ان يقرر الفرد شراء وثيقة تأمين على الحياة لا بد وان يقنع نفسه ان خير وسيلة تضفي على ايفاء حاجاته المالية هو التأمين على حياته ولكن المرء عادة ما يبدأ البحث عن مصادر استثمار امواله في نواحي بخلاف التأمين المذكور، ومن هذه المصادر: الاستثمارات في:

العقارات، الاسهم والسندات، التجارة، البضائع، السيارات، وفي احيان اخرى يفضل الكثير من الناس الاكتفاء بحفظ اموالهم كما هي بصورة نقدية او بايداع هذه النقدية في البنك مقابل فائدة سنوية.

لذا كان علينا تحليل سبب ان التأمين على الحياة هو وسيلة سهلة للتملك الذي لا يتطلب رأس مال كبير والذي لا يسع المرء تجاهله.

خمسـة معايير ضرورية لتحديد اهمية التأمين على الحياة:

١ - التوزيع.

٢ - الدخل.

٣ - الادارة.

٤ - خلق ملكية عقارية.

٥ - الادخار

اولاً: التوزيع:

من المعايير الاساسية التي تعطي للتأمين على الحياة اولوية، هي سهولة توزيع القيم والمبالغ النقدية على الورثة بحالة وفاة المؤمن له او للمؤمن له في نهاية مدة التأمين بحالة عدم وفاته.

ذلك ان شروط عقد التأمين واضحة، محددة وملزمة للاطراف المشار اليهم بالعقد (الموقعين) المؤمن، المؤمن له، المستفيد وذلك دون اية تكلفة قانونية او اية مرافعات قضائية وبذلك تعمل وثيقة التأمين على الحياة كوصية محددة للشخص المستفيد المذكور بالوثيقة.

من هذه الزوايا تختلف ملكية وثيقة التأمين عن ملكية العقار او الاسهم او الايداع البنكي من حيث ان البدائل المذكورة ذات صعوبات في التوزيع وتعقيدات في التسويات، الامر الذي دعا الفرد الى تحديد ورثته على مبلغ التأمين مسبقاً وحسب رغبته التي لا يحق لاحد منازعتها بها.

كما ان مثل هذه الوثيقة تخلل مسؤولية الوريث من العبء الضريبي او المديونية اذ انه لا يحق لدائن المؤمن على حياته الرجوع على المستفيد في تحصيل مبلغ الدين بحالة وفاة المؤمن له.

مثال تطبيقي:

أحمد ياني، السن ٩٠، توفي تاركاً ورائه كل ثروته وعقاراته لابنه مسعود، مكونات التركة كما يلي:

نوع الملكية	قيمة الملكية
منزل	٣٢٠٠٠
تأمين حياة	١٠٠٠٠
سيارات	٣٠٠٠
ادخار بنكي	٢٠٠٠
اسهم وسندات	١٨٠٠٠
متنوعات	٢٠٠٠٠
اجمالي التركة	٨٥٠٠٠ د

مسعود مضطر لبيع المنزل على وجه السرعة للاستفادة من عامل الوقت واستثمار هذه الاموال. بهذه الحالة يواجه مسعود مجموعة من العقبات ممثلة فيما يلي:

١ - قد يكون تسويق وبيع المنزل في تلك اللحظة من الصعوبة بمكان حيث الاسعار منخفضة والطلب على المنازل ضعيف مما يضطر مسعود الى بيع المنزل باقل من سعره وتكلفته بكثير لهدف الحصول على السيولة العاجلة.

٢ - ان عملية بيع المنزل ولو حتى في ظروف جيدة قد تؤدي الى دفع عمولة للسمسرة او نتيجة لعدم دراية الورثة بالنواحي القانونية وفن تسويق العقارات.

٣ - قد يتطلب بيع المنزل مجموعة من التحسينات والاضافات التي تكلف الورثة مصاريف اضافية هم بامس الحاجة اليها خاصة في الظروف المذكور.

٤ - قد يفاجأ الورثة باقامة رهونات على المنزل يصعب معها حق الدائلة والبيع قبل سداد الديون وتصفياتها.

٥ - حقوق ومشاكل التسوية للورثة فيما بينها قد يتأتى عنها صعوبة بيع المنزل وتخصيص الايراد.

الشيء الوحيد الذي يتوفر فيه المرونة الكافية لا يخضع لأي من الاجراءات او الصعوبات السالفة الذكر، هو تأمين الحياة، اي الـ ٣٢٠٠٠ د التي تدفع مباشرة للوريث المحدد في العقد او الورثة دون رجوع الدائن او الورثة الاخرين عليه ما لم يرد انهم ايضاً متضمنين في العقد كمستفيدين وهنا يحدد التوزيع حسب الشريعة او بالتساوي وفقاً لما يقرره المؤمن له مبدئياً عند اعداد طلب التأمين.

ثانياً: الدخل:

خلال الثلاثين عاماً الماضية تحول التركيز في الاقتصاد العالمي من الاستثمار في وجه واحد من اوجه الاستثمار الى توزيع هذا الاستثمار في اكثر من مجال وبالتالي التقليل من حدة الخطر على الاستثمار الواحد ومن هنا كان للتأمين على الحياة نصيب في توفير وضمان دخل شهري من حيث تأمين (التقاعد - المعاش) والوقفية (التأمين الادخاري).

حتى يوفر العقار او الاستثمار العائد او الدخل كان على المستثمر افتراض ادارة هذا الاستثمار وتحمل المسؤولية في نتائجه من ربح او خسارة حتى لو تمثلت هذه الملكية بالنقدية.

مثال تطبيقي:

حسن المهدي، السن ٦٥، وفّر مدى حياته مبلغ ٤٠٠٠٠ د.

(٥٠٠٠٠ × ٥ / ٣٣) والحقيقة ان ما يحتاج اليه السيد المعتدي هو دخل سنوي ٣٠٠٠ د. ليشكل له ضمان اجتماعي او تقاعد. لكن لكي يحصل على هذه الـ ٣٠٠٠ د. بفائدة سنوية ٥٪ لا بد له وان يودع مبلغ ٦٠٠٠٠ د. بدلاً من ٤٠٠٠٠ د.

بما انه ليس بحوزته هذا المبلغ فانه سيضطر الى البحث عن مجال استثمار يعود عليه بفائدة سنوية ٧٥٪ لتمكنه من توفير اليراد السنوي الميلوب (اي ٣٠٠٠ د.) = ٧٥ × ٤٠٠٠٠ ولكن عادة ما يكون الاستثمار ذو الفائدة العالية اكثر خطورة من الاقل فائدة حيث ان الفائدة متناسبة مع درجة الخطر لذا يتمثل هذا النوع من الاستثمار بالمقارنة وكان البديل الوحيد هو التأمين على الحياة - يراعى ان اليراد الشهري المخصص في وثيقة التأمين هو تخصيص شهري مضمون وخصوصا بحالة التقاعد «المعاش».

ثالثاً: الإدارة:

عند تقدير قيمة الملكية يجب الاخذ في الاعتبار ما تستوجبه هذه الملكية من خبرات وتخصصات فنية لامكان ادارة هذا الاستثمار من حيث الحصول عليه (شراؤه)، الاحياطات الفنية الضرورية له، الاستهلاك، الصيانة وتكلفتها، المهارات والكادر الضرورية لوضعه موضع التنفيذ.

عادة ما تتواجد مثل هذه المشاكل في الاعمال التجارية، وحدات الاسكان والايجار، الاسهم والسندات، بينما لا يتعرض المستثمر لمثل هذه المشاكل وكيفية ادارتها في التأمين على الحياة اذ تقوم شركة التأمين بخبراتها وتوفر المراجع الفنية المختلفة لديها بتحمل هذه الاعباء عن المؤمن له «المستثمر» مع مراعاة ضمان عائد على هذا الاستثمار.

رابعاً: التركة:

معظم الناس لديهم رغبة في ترك اشياء لحياتهم ولاصحاب الصلة عند وفاتهم. مجموع ما يتركه المتوفي وراءه يسمى التركة. وتتمثل هذه التركة في: النقدية - المنزل - السيارة - الارض - وثيقة التأمين على الحياة وليس يشترط على الاغنياء فقط هم من يتركوا وراءهم مخلفات، وتمثل وثيقة التأمين على الحياة أحد هذه المخلفات الاساسية اذ يشترط لاعتبارها ذات قيمة:

- ١ - تواجد وقت كاف لتراكم القيم النقدية بها.
- ٢ - امكن تحويل الاقساط السنوية بانتظام وبمبالغ معقولة

مثال تطبيقي: (١)

يرغب السيد رفيق عامر البالغ من العمر ٣٥ سنة بتوفير ٥ د. وذلك عند بلوغه سن الستين ويعتقد ان مثل هذا المبلغ يمكنه من توفير حياة كريمة له ولزوجته وبعد بلوغه سن التقاعد ويعتقد انه بحالة وفاته يكون المبلغ كافياً لزوجته.

لتحقيق ذلك قرر ان يوفر ٢٠٠٠ سنوياً لمدة ٢٥ سنة وبعد عشر سنوات وافته المنية فكان اجمالي ما وفره.... ٢ د فقط بفائدة ٥ ٪ كان اجمالي المبلغ ٢٦٥٠٠ د.

حيث لا يعتبر هذا المبلغ كافياً لانفاق على الزوجة لدى حياتها فانها ستضطر الى:

- ١ - تخفيض مستوى معيشتها.
- قبول صدقات او منح خيرية.
- ٣ - التزوج مرة ثانية ان سمحت لها الظروف.
- ٤ - البحث عن عمل لاستكمال الفرق.

مثال تطبيقي: (٢)

لنفترض ان السيد رفيق عامر قد استخدم جزء من توفيراته السنوية البالغة ٢٠٠٠ د. ليشترى وثيقة تأمين على الحياة بمبلغ تأمين ٥٠٠٠٠ د. هنا يختلف الحال حيث يبلغ مجموع ما تحصله الزوجة عند وفاته بعد عشر سنوات هو ٥٠٠٠٠ د. مبلغ التأمين + العوائد المتراكمة على الوثيقة + الجزء السنوي المودع في البنك من اصل الـ ٢٠٠٠ د.

مثال تطبيقي: (٣)

اذا حدثت الوفاة بعد دفع القسط الاول فان الزوجة تستلم من شركة التأمين مبلغ ٥٠٠٠٠ د. وبذا يكون هذا المبلغ بمثابة مكسب. هنا يرد السؤال؟.

من أين تأتي شركة التأمين بكل هذه المبالغ لدفع التعويضات بحالة الوفاة؟

فتكون الاجابة عليه:

ان المؤمنين لهم الاخرين يشاركون في تحمل مثل هذه الاخطار حسب نظرية الاحتمالات ومن هنا ترد الملكية المتبادلة او الصندوق التبادلي. اذ ان المؤمن له هو المالك الجزئي لشركة التأمين. عكس ما هو الحال بالشركات التجارية اذ يكون حامل السهم هو المالك الجزئي.

خامسا: الادخار:

يلجأ الانسان للتوفير عادة بهدف ايفاء حاجات معينة مؤجلة فاذا تخلفت خطة الادخار هذه عن تحقيق اغراضها فانها تباء صاحبها بالفشل. تصنف هذه الاغراض باهداف قصيرة الاجل واهداف طويلة الاجل.

الهدف	قصير الاجل	طويل الاجل
نقدية للطوارئ	-	
دفعه اولية للسيارة	-	
تصليح وترميم البيت	-	
نقدية للتقاعد	-	
لوازم التعليم الجامعي	-	
التأمين على الحياة	-	

يتمثل التأمين على الحياة بأنه توفير مؤجل تتراكم فيه الاموال بصورة متزايدة سنة بعد اخرى بحالة الوفاة والحياة بالاضافة الى ان تواجد وثيقة التأمين بحذ ذاتها تمثل ضماناً أكيداً لدخل اسرة حامل الوثيقة. ومن مواصفات وثيقة التأمين حق المؤمن له بالاقتراض بما يعادل ٩٥٪ من قيمة تصفية الوثيقة وذلك للاستثمار في مجالات اخرى طالما انه مستمر في دفع الاقساط بانتظام كما ان من شأن هذه الوثيقة اعتبارها ضماناً لمقرض حامل الوثيقة بما يعادل ٩٥٪ من قيمة المبالغ النقدية المتراكمة بها (قيمة التصفية) ويتم هذا الضمان بتحويل وتظهر الوثيقة الى المقرض بمعرفة شركة التأمين.

الباب الاول

الفصل الرابع

طلب التأمين على الحياة

يتمثل طلب التأمين على الحياة بكونه العقد الحقيقي الملزم لطرفي التعاقد (طالب التأمين وشركة التأمين). كما تعتبر البيانات والمعلومات المستوفاة به في غاية الاهمية، كونها الاساس الذي يبنى الجهاز الاكتواري في شركة التأمين قياس حجم الخطر وقبول طالب التأمين او عدمه.

ومن هنا ترد اهمية البيانات المعطاة من قبل طالب التأمين. انه من الاهمية بمكان ابراز دقة وصحة مثل هذه البيانات للحفاظ على موضوعية قياس الخطر واصدار الوثيقة مطابقة للبيانات وللواقع. لكل هذه الامور كان لنا ان ندرس بنوع من التفصيل مجموعة من العوامل العامة بهذا الشأن:

أولاً: من هو طالب التأمين المؤهل للتأمين على الحياة؟

شروط اساسية لا بد من اخذها في الاعتبار عند اعتبار طالب التأمين خطراً مقبولاً ويمكن قياسه:

١ - ان يكون طالب التأمين صاحب مقدرة مالية للالتزام بدفع الاقساط للفترة المراد التأمين خلالها.

٢ - ان يكن لطالب التأمين مصلحة في التأمين على حياته، سواء لذاته «تراكم أموال» او للمستفيدين بحالة وفاته، ويكون هنالك حاجة لحماية الاسرة من ضياع الدخل نتيجة الوفاة.

٣ - ان يكون سليماً من الناحية الصحية.

٤ - ان يكن حسن النية، بمعنى ان ليس به اي مرض يقصر من اجله ويكن سبب وفاة عاجلة لا دراية لشركة التأمين بها *

* يتواجد الخطر بهذه الحالة ضمن فئة طالبي التأمين ذوي المبالغ المدرجة خارج متطلبات الفحص الطبي. انظر جدول الاعفاءات من الفحص الطبي لطالبي التأمين على الحياة.

٥ - ان يكون واقعاً ضمن فئات السن المدرجة في جداول قبول الاخطار
«اي اقل من ٦٠ عاماً».

٦ - ان تكون طبيعة نشاط عمله من ضمن النشاطات المقبولة اخطارها
لدى شركة التأمين «مثال: الا يكون عضواً في وحدة انتحارية عسكرية».

ثانياً: أهمية دقة البيانات والمعلومات التي يدلي بها طالب التأمين:

١ - للحصول على بيانات صحيحة ودقيقة لا بد لمندوب التأمين (وكيل
الانتاج) ان يتوخى الحذر في اخذ المعلومات ومن ثم التأكد منها عن طريق اثارة
مجموعة من الاسئلة والاستفسارات. ومن ضمن هذه الاستفسارات: عمر
طالب التأمين، وللتأكد من ذلك، ينتظر مندوب التأمين فترة ثم يثير سؤال
تاريخ الميلاد، او التعرض لحادث مسبق لتاريخ الميلاد المذكور ومن ثم دراسة
رد فعل طالب التأمين.

٢ - دراسات نفسية لطالب التأمين ومن ثم الحالة الصحية باستعراض
تاريخ الامراض وموضوع دخل المستشفيات وكيفية معاملة الممرضين
والاطباء في مستشفى معين مثل هذه الاسئلة يمكن ان تدفع طالب التأمين الى
الاستطراد في وصف حالات معينة، منها يمكن لمندوب التأمين الدخول للتحقق
من السبب ومطابقة البيانات . *

يمكن الاستفادة من تعليقات افراد اسرة طالب التأمين او من زوجته او
اصدقائه والذين قد يتواجدوا الى جانبه عند ملء طلب التأمين.

٣ - تحليل البيانات والمعلومات والمقارنة بين فحواها بعد ملء الطلب. اذ
يقوم مندوب التأمين بمراجعة الطلب واستخلاص ما اذا كان هنالك اي
تضارب في البيانات او مغالطة بالتواريخ.

مثال ذلك: ان يذكر طالب التأمين انه كان في اجازة خارج البلاد في
شهر.... سنة ومن ناحية اخرى من سياق الحديث الشفوي ذكر (دون ما
يذكر) أنه كان بنفس التواريخ في مستشفى «بمنطقة

* في الحياة العملية - عادة ما يلجأ مندوب التأمين الى السرعة في ملء الطلب دون التحقق من صحة
ودقة البيانات المغطاة، كما ان ذلك يعتمد على شخصية مندوب التأمين ومقدرته في التصرف في
المقابلة.

مخالفة للمعاينة» ان هذا التضارب من الاهمية بمكان بحيث يستدعي مندوب التأمين الى التحقق من مثل هذه الملاحظات والوصول الى الحقيقة.

٤ - تعتمد دقة جمع البيانات من ناحية اخرى على مدى صدق مندوب التأمين ومدى تفهمه لاهمية هذه البيانات والتدريبات التي تلقاها.

٥ - تعتبر ملاحظات مندوب التأمين مهمة من حيث حصر البيانات والتعليقات التي لم يتناولها طلب التأمين.

٦ - طبيعة تصميم الاستمارة نفسها ومدى موضوعيتها، وبالتالي طريقة صياغة الاسئلة وعادة ما يستحسن تقسيم الاسئلة الطويلة والمزدوجة الاجابة، الى اسئلة قصيرة محددة يجاب عليها بنعم او لا، مما يسهل على الطرفين استكمال البيانات وسرعة ملء الطلب.

٧ - تتأثر دقة البيانات وموضوعيتها، وبالتالي طريقة صياغة الاسئلة وعادة ما يستحسن تقسيم الاسئلة الطويلة والمزدوجة الاجابة، الى اسئلة قصيرة محددة يجاب عليها بنعم او لا، مما يسهل على الطرفين استكمال البيانات وسرعة ملء الطلب.

٧ - تتأثر دقة البيانات وموضوعيتها بالكشط والتشطيب، عادة ما يحظر ماليء الطلب من الكشط او الشطب، اذ يعتبر طلب التأمين العقد المزمع لطرفي التعاقد، وان اي شطب من شأنه ان يخلق فجوة قد يستفيد منها طرفاً ضد الآخر.

٨ - تعتمد دقة البيانات على مدى تجاوب طالب التأمين ودرجة وعيه في فهم طبيعة الاسئلة، اذ من شأن هذا الوعي تحاشي الاجابة الغير محددة نتيجة ازدواج طبيعة السؤال.

٩ - تعتبر الاسئلة الشفوية الاضافية والغير رسمية التي يثيرها مندوب التأمين وسيلة جيدة، ليس فقط للتحقق من صحة البيانات، بل لاستيفاء المعلومات اللازمة لتقييم الخطر.

ثالثاً: مكونات طلب التأمين على الحياة:

يتكون طلب التأمين على الحياة من قسمين

أ - القسم الاول: ويشمل طلب البيانات الاساسية.

ب - القسم الثاني: ويشمل استفسارات عن البيانات الشخصية لطالب

التأمين وحالته الصحية.

(١) محتويات طلب التأمين (القسم الاول):

١ - يتمثل أعلى يسار الطلب بمساحة مخصصة لرقم الوثيقة عند إصدارها بحيث تكون مرجعاً للوثيقة بحالة الضياغ.

٢ - ويليهها مقدمة تنبيه للنواحي الواجب تحاشيها اثناء ملء الطلب.

٣ - بيانات عامة متمثلة بـ: اسم المطلوب التأمين على حياته، الجنس (ذكر ام انثى)، تاريخ الميلاد، السن، مكان الولادة، الجنسية، ومن ثم الحالة الاجتماعية للمطلوب التأمين على حياته «متزوج، أعزب، طالق، الخ...» وترد أهمية الحالة الاجتماعية بتحديد من هم المستفيدين بحالة وفاة المؤمن على حياته والاولويات المترتبة على التوزيع.

٤ - عنوان المطلوب التأمين على حياته. يراعي استيفاء بيانات عن عنوانين: احدهما - عنوان مركز العمل، والثاني مكان الإقامة. اذ يلجا الافراد الى تغيير وظائفهم وبالتالي اماكن اقامتهم. كما تتضمن مجموعة الاسئلة المشتقة سؤالاً خاصاً بالمهنة ومدة العمل بها - ومن شأن تحديد المدة تقييم.

(١) مدى استقراره النفسي والذي قد ينعكس اذا تقلب في الوظيفة على وثيقة التأمين بعد إصدارها.

(٢) تحديد المقدرة المالية والدخل من طبيعة العمل المشار اليه.

٥ - بيانات خاصة بمعلومات عن الزوجة والاطفال بحالة ما اذا كانوا خاضعين للتغطية التأمينية على قدم المساواة مع طالب التأمين الاساسي وهذا امره اختياري ويراعي اذا شمل الطلب الاطفال والزوجة ان تسمى الوثيقة بهذه الحالة - الوثيقة العائلية. كما يراعى بحالة تأمين الاطفال المتوقع ولادتهم مستقبلاً انه لا يسري مفعول التأمين الا بعد الولادة بـ ١٥ يوماً، والهدف من ذلك هو ان احتمال وفاة الطفل بعد ولادته بأسبوعين عالياً نسبياً.

يلاحظ في الطلب المشار اليه لاحقاً، انه بحالة تأمين الاطفال لا بد وان تدرج اسمائهم جميعهم.

٦ - بيانات خاصة بنوع الوثيقة، مبلغ التأمين، القسط السنوي والقيمة المدفوعة مع الطلب. وسيرد لاحقاً أنواع الوثائق الممكن إصدارها.

أضف الى ذلك البيانات الخاصة بالتصنيف الاضافي للقسط: ويقصد به اذا ما زاد وزن طالب التأمين عن حد معين فإن احتمال الخطر الصحي يزداد وبالتالي تضاف نسب متفاوتة حسب الحالة الصحية، يراعى ن القسط الاضافي ليس متأثراً بالوزن فحسب بل بالحالة الصحية ونتائج فحص الدم والبول والضغط وفي احيان اخرى تخطيط القلب.

٧ - بيانات عن أية تأمينات اضافية علاوة على التأمين على الحياة الاساسي ومثل هذه التأمينات وقوع الحوادث - اذ يضاعف مبلغ التأمين اذا حدثت الوفاة نتيجة حادث مقابل دفع قسط اضافي بسيط. من التأمينات الاضافية ايضاً التأمين المؤقت والمركب الى جانب مبلغ التأمين الاساسي، ويشترط بهذه الحالة الا تزيد فترة التأمين المؤقت المركب عن فترة التأمين الاساسي . وستوضح هذه الفكرة بصورة جلية عند استعراض الاشكال الهندسية لانواع التأمينات المختلفة.

٨ - تتضمن مجموعة البيانات المطلوبة ايضاً انواع ومبالغ التأمين الحالية والتي بحوزة طالب التأمين: والهدف من مثل هذه البيانات، حصر مبالغ التأمين التي أمن عليها طالب التأمين، وتقييم الخطر والاشارة الى امكان تخوفه من الموت نتيجة مرض معين لم يشأ ان يكشفه من خلال استعراض قائمة الاسئلة المطروحة. كما يحدد حصر الوثائق الحالية انواع الفحوص الطبية الواجب على طالب التأمين اجراءها. كل هذه الاسئلة ترشد المكتب الى تقدير حجم الخطر والقرار فيما اذا تطلب الامر تسعيراً اضافياً للمعدل العادي.

١٠ - مجموعة من الاسئلة تشير الى عادات وسلوك طالب التأمين كادمان تعاطي المخدرات او المشروبات الروحية، او الاستهتار في قيادة السيارة وأية عوارض اخلاقية اخرى.

١١ - المستفيد/ المستفيدين: لصعوبة تحديد الجهة المختصة بالاشراف والادارة على اموال المتوفي بحالة وثيقة التأمين على الحياة. جرى

العرف التأميني على تحديد الوريث او الورثة / الشرعي او الشرعيين والذي قرر طالب التأمين انتقائهم منذ البداية (عند ملء طلب التأمين على الحياة). ولهؤلاء المستفيدين بحالة وفاة المؤمن على حياته الحق في مبلغ التأمين بأولوية عن غيرهم ولا يجوز لدائني المتوفي الرجوع على المستفيدين بهذه الحالة لأن الاموال من حقهم وحدهم.

لا بد من مراعاة انه بحالة عدم وفاة المؤمن على حياته في نهاية المدة، يتقرر بصورة تلقائية ان المؤمن على حياته هو نفسه المستفيد وعادة ما يكون المستفيدين:

الزوجة، الاطفال، اخوة او والدين، او اقارب المؤمن على حياته. اما بحالة ما تكون الزوجة هي المستفيدة، ووافتها المنية مع زوجها بحادث سيارة تاركين وراءهما اطفالاً دون السن القانوني، بهذه الحالة لا بد لمدوب التأمين مبدئياً عند ملء الطلب اثاره مثل هذه الاسئلة وتحديد من يرغب فيهم طالب التأمين ان يكونوا اوصياء على الاطفال. خلاف ذلك، تتبنى المحكمة تخصيص وصي.

١٢ — تعهد طالب التأمين بأن البيانات المعطاة من قبله صحيحة وواضحة ولا عيب فيها ومن ثم تاريخ ملء الطلب وتوقيع طالب التأمين وملحقاً به توقيع وكيل الانتاج كشاهد على توقيع التعهد. يلاحظ ان طلب التأمين يحوي على توقيعين:

الاول: طالب التأمين. والذي هو المطلوب التأمين على حياته او طالب التأمين بحالة المطلوب التأمين على حياته، زوجة، ابن، بنت، او قريب طالب التأمين. بهذه الحالة يكون طالب التأمين خلاف المؤمن على حياته.

الثاني: المطلوب التأمين على حياته: ويكون هو نفسه طالب التأمين اذا لم يهدف طالب التأمين الى تخصيص احدا من اقاربه.

١٣ - يتضمن طلب التأمين على الحياة (القسم الاول) عادة، بيانات ثانوية لا تعتبر جزء من العقد وتكون ملحقة للعقد. تتمثل هذه البيانات في:

(أ) مجموع الدخل السنوي للأسرة: يهدف بها تحديد امكان الرجوع على طالب التأمين مرة اخرى لحاجته لوثائق اضافية بحالة كبر الدخل. تحديد ما اذا كان احداً يشارك في دفع القسط والهدف منه مطابقة بيانات كبر الدخل مع عدم المقدرة على الدفع لوحده، ومن هنا تتبين محاولة التضليل من قبل طالب التأمين. عموماً مثل هذه البيانات تعتبر اختيارية، للطالب الحق في رفض الاجابة عليها اذا شاء.

(ب) يلي هذه المجموعة من البيانات - تقرير وكيل الانتاج في وسيلة الوصول الى مثل هذا العمل ومدى معرفته له. اذ من شأن المعرفة تعزيز الثقة في البيانات.

(ج) تستكمل هذه البيانات بتعهد وكيل الانتاج لصحة البيانات الثانوية الملحقة للعقد ومن ثم تحديد التاريخ.

(د) يلي التوقيع الاستشهاد بأسماء ثلاثة معرفين او اصحاب اعمال ممن يعرفهم طالب التأمين مع توضيح عناوينهم. يستشهد بمثل هذه المراجع احياناً للتحقق من صحة البيانات. كما يستعان بها مستقبلاً في اعتبارهم عملاء للمستقبل.

(هـ) تلجأ بعض الشركات الى ادراج بند خاص بتصنيف المهنة السالفة الذكر حسب مجموعات الاخطار وذلك تسهياً للتقييم الاكتواري، كذلك تحديد وسيلة التمويل اذ يلجأ بعض طالبي التأمين الى الاقتراض من البنك لدفع الاقساط على ان يبقى البنك هو المستفيد بحدود مبلغ القرض.

(ب) محتويات طالب التأمين (القسم الثاني):

البيانات الشخصية:

يعتبر هذا القسم من المكملات الاساسية للبيانات الضرورية لقياس ظروف وملايسات الخطر. ويستخدم القسم الثاني بحالة اعفاء طالب التأمين من اية فحوص طبية كونه خاضع لفئة الاعفاء ويمثل هذا الطلب المبدئي بديلاً عن نتائج الفحوص. ويتضمن:

- ١ - مجموعة بيانات خاصة بمواصفات طالب التأمين من حيث الطول والوزن لطالب التأمين (زوجته اذا كانت متضمنة في الطلب).
- تغيير الوزن، تحديد زيارات الطبيب، وما اذا كان طالب او طالبي التأمين تحت المعالجة حالياً او تحديد ما اذا اصيب باية امراض او اجريت له اية عمليات جراحية سابقة. بمعنى دراسة الحالة الصحية وحصرها تاريخياً.
- ٢ - مجموعة بيانات خاصة بعادات طالب التأمين من حيث تعاطيه المخدرات، ادمان الكحول، وخلافه.

- ٣ - مجموعة بيانات خاصة بتصرفات واجراءات شركات التأمين المنافسة بحالة ما اذا كان طالب التأمين قد رفض قبوله كخطر او بحالة ان اوقفت شركات التأمين الاخرى سريان مفعول التأمين نتيجة اكتشاف تضليل في البيانات وخطر للحالة الصحية او عامل السن وتكون مثل هذه البيانات دليلاً واضحاً تسترشد به شركة التأمين القائمة بملاء الطلب.

- ٤ - تخصيص فسحة لتفسير الاجابات في الاسئلة السابقة من حيث الاستطراد في استكمال بعض البيانات التفصيلية والتي من شأنها القاء الضوء على حالة طالب التأمين الصحية.

- ٥ - يتضمن هذا القسم توقيع طالب التأمين بتعهده ان البيانات التي سردت سليمة وخالية من اي عيب وذلك بشهادة وكيل الانتاج.

نموذج طلب التأمين على الحياة

رقم الوثيقة

طلب تأمين على الحياة لدى شركة للتأمين
القسم الاول: يجب عليه من قبل من سيؤمن على حياته او من قبل طالب
التأمين يرجى الاجابة بوضوح كما يراعى عدم الشطب او التعديل للبيانات
المعطاة. التعديل اذا ورد، يجب ان يوقع عليه من قبل طالب التأمين او المطلوب
التأمين على حياته، لا بد من التحقق كاملاً من عمر طالب التأمين.

١ - (أ) اسم المطلوب التأمين على حياته بالكامل؟

.....

ب) الجنس ذكر أنثى

٢ - (أ) تاريخ الميلاد؟ ب) - مكان الميلاد ج) - الجنسية

يوم شهر سنة

٣ - عازب ☐ طالق ☐ متزوج ☐ ارملة ☐ هاجر ☐

٤ - عنوان المطلوب التأمين على حياته بالكامل؟

العمل

المنزل

٥ - (أ) المهنة ب) مدة العمل بهذه المهنة

٦ - هل التأمين يشمل الزوجة ايضاً نعم لا

بحالة الايجاب:

(أ) اسم الزوجة

ب) تاريخ الميلاد

يوم شهر سنة ج) السن د) مكان الولادة هـ) قيم الوثائق الحالية

٧- هل طلب التأمين متضمنًا الاطفال؟ نعم ☐ لا ☐

بحالة الايجاب

الاسم	تاريخ الميلاد		قيم لوثائق الحياة الحالية
	يوم	شهر سنة	
١
٢
٣
٤
٥
٦
٧

٨ - (أ) نوع الوثيقة؟

(ب) مبلغ التأمين؟

٩ - أي تصنيف اضافي للقسط؟ نعم ☐ لا ☐

تصنيف ٢ ☐ ٣ ☐ ٤ ☐ ٥ ☐

١٠ - المستفيد الاول

(أ) الاسم

(ب) الصلة (ج) السن

١١ - بحالة وفاة المستفيد الاول ، المستفيد الثاني

(أ) الاسم

(ب) الصلة (ج) السن

١٢ - اذكر كل انواع التأمين على الحياة او التقاعد التي بحوزتك الان.

الشركة	قيمة الاصدار	سنة الاصدار	نوع التأمين	هل أجرى فحص طبي	
				لا	نعم
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

١٣ - هل التأمين المطلوب هو استبدال الوثيقة ملغاة سابقاً؟

☐ لا ☐ نعم

١٤ - هل لديك أي طلب للتأمين على الحياة في أي من الشركات الأخرى حالياً؟

☐ لا ☐ نعم

١٥ - هل أنت أو زوجتك أو الشخص موضوع التأمين خلال السنة الماضية:

(أ) تمت معالجته من قبل الطبيب بحالة جلطة أو سرطان

(خلاف سرطان الجلد)

(ب) ضغط مرتفع، سكري، أو تحت العلاج حالياً؟

☐ لا ☐ نعم

١٦ - طريقة دفع القسط:

سنوي ☐ نصف سنوي ☐ ربع سنوي ☐

شهري بنكي ☐ شهري ☐ قسط واحد ☐

١٧ - القيمة المدفوعة مع الطلب د.

لا شيء

١٨ - هل يستلزم فحص طبي؟

☐ لا ☐ نعم

١٩ - هل أنت مدمن كحول أو مخدرات

☐ لا ☐ نعم

٢٠ - أية تعديلات، اضافات، أو ملاحظات يراها مركز الشركة.

.....

انني اوافق على ان لن ينشأ أي عقد تأمين ما لم تصدر الوثيقة بناء على هذا الطلب ويكون القسط الاول للتأمين المتوجب عليه قد دفع بكامله ابان حياة المطلوب التأمين على حياته وتمتعه بالصحة الجيدة.

جميع القرارات والاجوبة في القسط الاول والثاني من طلب التأمين
كاملة ووافية وصحيحة وملزمة لكل الاطراف التي لها مصلحة بالوثيقة
الصادرة بناء على هذا الطلب.

انني أفوض أي طبيب أو أي شخص تعينه الشركة بأخذ المعلومات
المتعلقة بحالتي الصحية وأتنازل عن أي حق لي يحجب أي من هذه المعلومات
الطبية.

وقع هذا الطلب في مدينة دولة

في يوم من شهر عام ١٩

توقيع الشاهد توقيع المطلوب التأمين على حياته

توقيع طالب التأمين

(إذا كان شخصاً آخر غير المطلوب التأمين على حياته)

بيانات ملحقمة للعقد

١ - مجموع الدخل السنوي للأسرة	د.
٢ - هل يشاركك احد في دفع القسط؟	نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/>
العلاقة	
٣ - هل انت ملتحق بالخدمة العسكرية حالياً؟	نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/>
٤ - ما هو مدى معرفة وكيل الانتاج بطالب التأمين؟	
معرفة سطحية لفترة	
معرفة جيدة من عام	
قريب لي	
٥ - هل هذا الطلب مخصص للتأمين لمصلحة الاعمال؟	نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/>
٦ - أسماء ثلاث معرفين أو اصحاب اعمال ممن يعرفهم طالب التأمين	
أ - الاسم	العنوان
ب - الاسم	العنوان
ج - الاسم	العنوان

**جدول خاص بتحديد الفئات الخاضعة للفحص الطبي
مصنفة حسب مبالغ التأمين وأعمار طالبي التأمين وذلك بناء على**

متطلبات المكتتبين

مبلغ التأمين (مبلغ الخطر) بالدينار	لغاية السن ٣٥	فئات السن ٣٦ - ٤٠	فئات السن ٤١ - ٤٥	فئات السن ٤٦ فما فوق
لغاية ٣٠٠٠	أ	أ	أ	ب
٣٠٠١ - ٤٠٠٠	أ	أ	ب	ب
٤٠٠١ - ٥٠٠٠	أ	أ	ب	ب
٥٠٠١ - ٧٥٠٠	أ	ب	ب + ج	ب + ج
٧٥٠١ - ١٠٠٠٠	أ	ب	ب + ج	ب + ج + د
١٠٠٠١ - ١٥٠٠٠	ب	ب + ج	ب + ج + د	ب + ج + د
١٥٠٠١ - ٢٥٠٠٠	ب + ج	ب + ج + د	ب + ج + د + هـ	ب + ج + د + هـ
٢٥٠٠١ فما فوق	ب + ج	ب + ج + د	ب + ج + د + هـ	ب + ج + د + هـ

٢٥٠٠١ فما فوق ب + ج

د + هـ

أ = يعني بها الاعفاء من الفحص الطبي.

ب = الفحص الطبي متضمناً تحليل البول.

ج = صورة أشعة للصدر.

د = الفحص الطبي متضمناً تخطيط القلب بالإضافة لما سبق.

هـ = الفحص متضمناً تحليل الدم (عدد الكريات، السكر، والاعراض
الآخرى).

وتعتبر هذه الحالات المصنفة في الجدول مسألة نسبية تختلف من بلد
لاخر وفي نفس البلد من وقت لآخر وفي نفس الوقت - من شركة لاخرى.

الباب الثاني

التسويق والادارة

الباب الثاني

الفصل الاول: وسائل الاتصال بالعملاء

- ١ - وسيلة الاتصال التليفوني.
- ٢ - وسيلة الاتصال بالرسائل البريدية.
- ٣ - وسيلة الاتصال عن طريق المقابلات الشخصية
- مزايا وعيوب كل من الوسائل المذكورة
- حالات تطبيقية.

الفصل الثاني: معايير هامة في تسويق التأمين.

- اولاً - بحوث التسويق الميدانية.
- ثانياً - مصادر الحصول على العملاء.
- ثالثاً: المنافسة في التأمين على الحياة.
- رابعاً - تحليل ميزانية الاسرة.

الفصل الثالث: المشكلات الخاصة بادرارة الانتاج:

- التدريب.
- تنظيم سجلات وكلاء الانتاج
- خريطة الهيكل التنظيمي. لفرع الحياة.

الباب الثاني الفصل الاول وسائل الاتصال بالعملاء

تعرف شركة التأمين في السوق كشركة خدمات عن طريق الوجوه التي تمثلها في السوق وعادة ما تختلف شركات التأمين بطرق اقترابها للعملاء ولكن في جميع الحالات، لا يمكن لشركة تأمين الاستمرار بنشاطها دون خلق روابط واتصالات مباشرة مع العميل وذلك عن طريق ارسال مندوبيها او الاتصال المباشر عن طريق التليفون او المراسلات البريدية.

ومن هنا تزداد أهمية المندوبين واعادتهم للانتشار في السوق وتربية علاقات جيدة وقوية مع العملاء، اذ أول ما يبدو من شركة التأمين في وجه العميل هو المندوب. ومن هنا تزداد أهمية تحديد وسائل الاتصال بالعملاء على الوجه التالي:

١ - وسيلة التليفون.

٢ - الرسائل البريدية.

٣ - المقابلات الشخصية.

أولاً: وسيلة الاتصال التليفوني:

مزايا وحالات استخدام التليفون كوسيلة للاتصال:

١ - السرعة في الانجاز والاتصال بالعميل.

٢ - الاحتساس المبدي لروعة العميل في التعامل أو عدمه.

٣ - اقل وسائل الاتصال تكلفة.

٤ - من أجود الوسائل للتسويق في حالة التأمين على الحياة والتأمينات

الاجتماعية.

٥ - وسيلة فعالة لتوفير عامل الوقت.

- ٦ - وسيلة جيدة لتسوية المنازعات والمشاكل المعلقة التي يمكن حلها دون الاتصالات الشخصية.
- ٧ - يستخدم التليفون كوسيلة للمتابعة.
- ٨ - وسيلة جيدة للاتصال في الاماكن البعيدة جغرافياً.

عيوب استخدام التليفون:

- ١ - ان غياب العامل النفسي والتاثير الشخصي على العميل يضعف اثر هذه الوسيلة على التسويق.
- ٢ - غير مجدي بحالة تطلب التفسير والتحليل للتأمين الجديد.
- ٣ - ان وسيلة التليفون لا تشعر العميل بأن هنالك اهتمام خاص له من قبل الشركة او الشخص القائم بالتسويق.
- ٤ - ان وسيلة التليفون لا تراعى الظروف التي يعانيتها العميل اثر لحظة الاتصال، فقد يكون العميل في ظروف نفسية سيئة، وقد يكون قد تراكم عليه العمل الى درجة لا يرغب بالتحدث لاحد، لذا يرى ان هذا الشعور لا يمكن بأي حال عكسه من خلال استقبال التليفون.
- ٥ - ان التليفون قد لا يعكس الشخصية الحقيقية للمتكلم (وكيل الانتاج) وعادة ما تكون فترة المكالمات قصيرة بحيث لا تسنح الفرصة مدار البحث او التعبير عن الرأي.
- ٦ - عدم توافر التسهيلات والتليفونات بسهولة في الظروف المحلية وازدياد الضغط على الاجهزة التليفونية مما يسبب عقبة في التسويق.
- ٧ - ان نجاح التسويق من خلال التليفون يتطلب مراعاة مجموعة من العوامل:

- أ - طريقة تقديم الشخص نفسه الى العميل.
- ب - طريقة الاستفسار وعرض موضوع البحث.
- ج - الصوت وكيفية تغيير الموجة الصوتية.

جـ - الصوت وكيفية تغيير الموجة الصوتية.

د - مقدرة الطالب على اكتشاف نفسية العميل من خلال مجموعة من الاسئلة والاستفسارات التي يلقيها الطالب ومن ثم تقدير وتقييم الاجابات عليها من قبل العميل.

هـ - مرونة الطالب وكيفية الردود على مختلف الاسئلة التي يطرحها العميل.

و - تجنب النقاط التي ينفّر منها العميل والتي ابدأها اكثر من مرة او عدم تجنبها وازدياد الاشمئزاز دون ادراك حسي من قبل الطالب.

ز - التركيز على نواحي الضعف التي يغفلها العميل وتداركها ومن ثم الضرب عليها وتأكيدا وبذلك خلق الحاجة لدى العميل او عدم ادراك الطالب لذلك وتجاهل هذه النواحي وبذا يفشل الطالب في كسب العميل.

كيفية الاستفادة من استخدام جهاز التليفون وخلق منه اداة بيعية ناجحة:

١ تجنب الجدل في موضوعين اساسيين:

أ - الدين ب - السياسة

٢ - الاستماع الجيد لآراء ووجهات نظر العميل واستخدام الموضوعات التي يطرحها العميل نقطة تحول لتوجيه حديث الطالب «رجل التأمين» على اثرها.

٣ - عدم التركيز على المواضيع التي تثير قلقه وكثرة استفساره.

٤ - اثارة مجموعة من الاسئلة ومن ثم الاستماع لردودها وعليه يمكن تقييم الرغبة او عدمها.

٥ - اختصار الاسئلة التليفونية ان امكن.

٦ - التركيز على نوعية الاسئلة حسب طبيعة عمل العميل او ميوله.

٧ - عدم قطع العلاقة كلياً بين الطالب والعمل حتى ولو رفض العميل استثمار مجرى المحادثة بل ابقاء الباب مفتوحاً. بمعنى ابداء الرغبة في اللقاء مرة ثانية

شخصياً.

٨ - التنبيه الى ان التليفون وسيلة جيدة في معظم الاحيان لتسهيل مهمة المقابلة الشخصية او اعتبارها مقدمة للقاء الشخصي وفاتحة للعلاقة.
بحيث اذا حضر الطالب «الوكيل» لزيارة العميل كان الصوت والحديث مألوفاً لدى العميل.

٩ - اهمية المرونة في الحديث التليفوني، اذا حدث وان وقع المندوب «وكيل الانتاج» في خطأ ادى الى استقزاز العميل او عدم درايتته برد الفعل تجاه موضوع معين فعلى الوكيل «الطالب» بهذه الحالة تدارك الموقف فوراً وتغطية الفجوة بصورة لبقة.

١٠ - يجب ان تكون المرونة بحدود معينة، اذ احياناً يضطر الطالب الى اتهام العميل في الاهمال بحق مصلحته واسرته وعمله الى اخره او ما يسمى بالردعة النفسية والمبادرة في اضعاف العميل حتى يتحول الى مستمتع جيد لوكيل الانتاج.

ولكن بهذه الحالة لا بد على وكيل الانتاج الا يتخذها عادة وخصوصاً اذا نجح مرة في هذه المبادرة بل عليه تحسين الموقف ادبياً لاحقاً.
يراعى ان هذا الوضع يستخدم ببعض الاحيان ومع اشخاص معينين فقط ولكنها ليست سياسة.

امثلة وحالات تطبيقية:

- يدرب وكلاء الانتاج عملياً على كيفية استخدام التليفون والتصرف مع العملاء.

- يتم اختيار العميل عشوائياً من دليل التليفون.

- يجري المدرب اول محادثة تطبيقية.

- ثم يمارس كل وكيل الاتصال التليفوني مع حالة اختيار عشوائي اخرى.

- تسجل هذه المكالمة ثم يراجع مع الوكيل والمدرب نقاط الضعف ونقاط القوة في كل حالة.

- يساعد مثل هذا البرنامج على اختبار كفاءات الوكلاء وكيفية استئصال النواحي السلبية فيهم.
- يساهم مثل هذا البرنامج في تسهيل مهمة وكيل الانتاج وتعزيز الثقة بنفسه وتشجيعه على مواجهة العملاء بصورة أكثر جرأة.

ثانياً: وسيلة الاتصال البريدي:

ان مجال هذه الوسيلة نسبياً محدودة في الاردن ولكن لا مانع من استخدام وتوسيع نشاط هذا الاسلوب. ليس فقط بين الشركات كما هو وارد بل بين الافراد والاسر.

مزايا الاتصال البريدي:

- ١ - ان هذه الوسيلة تفسيرية من حيث امكان سرد اكبر قدر من المعلومات بصورة مكتوبة بحيث تسهل على القارئ الامعان وتشرب هذه المعلومات واخذ القرار بالرد او عدمه.
 - ٢ - انها وسيلة جيدة للتوعية التأمينية.
 - ٣ - انها تعطي لمستلم البريد وقتاً كافياً للتفكير وابداء الرأي.
 - ٤ - انه يمكن الاتصال باعداد كبيرة من الناس او العملاء دون جهد حقيقي وذلك عن طريق قسم السكرتارية.
 - ٥ - انها وسيلة تمهيدية للزيارة الشخصية حيث تهيئ العميل او الشخص لقبول تفسيرات لاحقة للبيانات المرسله.
 - ٦ - انه يمكن من خلال هذه الوسيلة الحصول على ردود من قبل العملاء وبالتالي ترتيب اتصال تليفوني يمكن من انشاء العلاقة بين العميل والمراسل والتي عادة ما تستكمل بزيارة شخصية.
- يراعى ان تستخدم هذه الوسيلة وحدها معزولة عن وسائل الاتصال الاخرى كالتلفون والاتصال الشخصي.

نماذج للرسائل البريدية المبدئية
لموضوع تسويق التامين

نموذج التامين على الحياة

شركة للتامين

السيد /

السيدة /

العنوان:

تحية طيبة وبعد..

الرجاء أن ترفق لنا تاريخ ميلادك ورقم تليفونك حتى نتمكن من ان نقدم لك برنامج خاص يكفل لك ولاسرتك الحماية الاقتصادية والاجتماعية وذلك بأقل التكاليف. حيث من شأن هذا البرنامج توفير مبالغ نقدية مغرية وحماية لاسرتك وأعزائك بحالة حدوث أية وفاة.

منتظرين ردكم لنقدم خدماتنا على الوجه الاكمل.
وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،

عن شركة للتامين

يوم شهر سنة

تاريخ الميلاد: / /

نموذج التامينات العامة:

شركة للتأمين

السيد /

السيدة /

العنوان:

تحية طيبة وبعد...

الرجاء ان ترفق لنا رقم تليفونك في البند المقرر ادناه حتى نتمكن من تقديم برنامجنا المجاني والخاص بمراجعة كافة تأميناتك والقيام باقتراحاتنا الفنية ونصائحنا التي تفيدكم بتخصيص اموالك بأحسن صورة اقتصادية. وتفضلوا بقبول فائق الاحترام

عن شركة للتأمين

رقم التليفون:

ومن الدواعي الهامة في المراسلات انها تكون لاحقة للتعامل مع العميل وتكون بمثابة تشجيع له وتأكيد لتعهد شركة التأمين بالقيام بكافة الخدمات التأمينية وتكون هذه الرسائل بمثابة توطيد للعلاقة بين الشركة والعميل كما تشعر العميل باهتمام الشركة بأمره. وعادة ما تكون بعد اصدار وثائق التأمين وتكون مرفقة مع الوثيقة عند تسليمها، وذلك على النحو التالي:

نموذج الرسائل اللاحقة للعميل:

شركة للتأمين

السيد /

السيدة /

الانسة /

العنوان:

تحية طيبة وبعد....

يطيب لشركة التأمين ان ترحب بكم كعضوا جديداً في أسرة المؤمنين لديها
كما ان الشركة تتعهد بتقديم كافة الخدمات التأمينية اللازمة لكم حاضراً
ومستقبلاً وقد اختارت الشركة لكم أحد مندوبيها المتخصصين
السيد / لتابعة وتقديم هذه الخدمات.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،،

عن شركة... التأمين

ثالثاً: وسيلة الاتصال الشخصي:

تعتبر هذه الوسيلة أكثر الوسائل قوة وأثراً على العميل وتتم بأخذ موعد تليفوني مسبق أو من خلال المراسلة البريدية أو بمجرد طرق باب العميل والدخول. وعادة ما يكون الاتصال التليفوني المسبق اثر التعريف والتمهيد لمثل هذه المقابلات.

وهذه الوسيلة هي الأكثر تطبيقاً في سوق الكويت ولكن هذا لا يمنع من محاولة استخدام وتقوية مفعول الوسائل الاخرى السالفة الذكر.

مزايا وسيلة الاتصال الشخصي:

- ١ - انها أكثر وسائل الاتصال فعالية من حيث الوقع النفسي على العميل.
- ٢ - انه يمكن توشي نتائج سريعة من حيث الحصول على الرد.
- ٣ - انه من خلال المقابلات يمكن حل الكثير من المشاكل التي يعجز عنها من خلال التليفون أو البريد.
- ٤ - عادة ما يؤثر المظهر الشخصي وطريقة الادلاء بموضوع التسويق على العميل.
- ٥ - ان هذه الوسيلة تشمل طابع التوعية التسويقية والتأمينية للعميل.
- ٦ - التقدير الادبي الذي يلتزم به العميل في مواجهة رجل التسويق.
- ٧ - الامتزاج العاطفي والانساني الذي يبدر من خلال المقابلات.
- ٨ - ان هذه الوسيلة تمكن مسوق التأمين في تدارك ما اذا كان العميل منشغلاً في أعماله او منهمكاً في اجتماعات بحيث يمكن الرجوع اليه لاحقاً. بينما تعجز وسائل الاتصال الاخرى عن كشف مثل هذه الظواهر..
- ٩ - توفر السرعة في انجاز التسويق واختصار طرق الاتصال.

من التحفظات التي يجب مراعاتها في مثل هذه المقابلات:

- هي شخصية رجل التسويق وطريقة مدخله لعرض موضوع التأمين لدى العميل ومن ثم دقة التوقيت من حيث اختيار الوقت والظرف المناسبين والمكان المناسب ليتم التفرغ لعرض الموضوع وتفهمه.

- والناحية الاخرى ذات الامة هي مقدره رجل التسويق الفنية في التكيف بالشيء موضوع التسويق وحسن مداولة المحادثة

(١) نقاط اساسية يرى مراعاتها اثناء اجراء المقابلة:

١ - عدم التحدث في السياسة او الدين.

٢ - الانتظار حتى يستكمل العميل عرض موضوعه ثم الرد عليه دون مقاطعة كلامه او تكذيبه حتى ولو لم يكن صحيحاً.

٣ - عدم معارضة العميل في الاشياء التي يؤكد عدم رغبته بها. كما يراعى ان تغطي عدم المعارضة بايجاد بديل يعالج نفس المشكلة.

مثال:

اذا عرض موضوع التأمين ضد الحريق، وأصر العميل على عدم رغبته في تغطية هذا النوع من التأمينات فإن على رجل التأمين طرح نوع اضافي مثل الحوادث العامة او الحياة... الخ.

وفي احيان اخرى عدم عرض موضوع التأمين على الاطلاق ومن ثم انشاء علاقة ودية شخصية بين العميل ومندوب المبيعات «رجل التأمين» بحيث تكون الخطوة التالية عرض التأمين على نفس العميل بصفة رجل التأمين الصديق والحريص على مصالح هذا العميل.

٤ - عدم اثارة الموضوعات التي يمكن ان يستفز بها العميل.

٥ - عدم الاستطراد بالحديث مع العميل دون معرفة كافية به وبرغبته
وكما ذكر سالفاً ان اثاره الاسئلة المختلفة ومن اجاباتها يمكن تقييم نوع
العميل وعليه ينظم رجل التأمين طريقة التحدث بلغة العميل التي يفهمها وقد
يضطر رجل التأمين الى النزول الى كافة المستويات الذهنية والعقلية في سبيل
تبسيط وتسهيل مهمة تسويق التأمين او الارتقاء الى الدرجات العليا - لذا كان
رجل التأمين انساناً مختلفاً ليس مجرد رجلاً عادياً.
كما يجب ان يكيف رجل التأمين نفسه لان يرقى بمعرفته ومرونته للتعامل
مع مسؤولي الشركات وربط علاقات جيدة معهم على ان يكون مقبولاً لديهم.
وهناك وسائل يمكن لرجل التأمين ان يختبر بها مدى رغبة هذه الشركة او
العميل به عن طريق عمل بحث تسويقي استقصائي او عن طريق زيارة العميل
الواحد من قبل مندوب اخرى لنفس الشركة واتخاذ سياسة مفتوحة بالردود
على العملاء من قبل مسؤولي الشركات بالاتصال المباشر.

(ب) نواحي يجب تأكيدھا في المقابلات الشخصية:

١ - نواحي متعلقة بشركة التأمين التي يمثلها الشخص:

وذلك بعرض نبذة تاريخية عن الشركة لتوطيد وخلق الثقة بين العميل
والشركة التي يمثلها الشخص ومن هنا يبدر فن الردود على المشاكل السابقة
ان وجدت والتي تعرف بها الشركة بالسوق. ومن خلال المحاضرات التطبيقية
تبرز كيفية الردود على كل مشكلة حسب تقلبها وتؤكد ثقة الزبون.

٢ - نواحي متعلقة برجل التأمين نفسه:

لا بد من ايجاد الثقة بين العميل ونفس ممثل مبيعات الشركة (رجل التأمين)
وهنا تلعب المقومات الشخصية والذاتية لرجل التأمين دوراً هاماً في قبول
العميل له او رفضه وهنا ايضاً تبرز اهمية انتقاء وتدريب رجل التأمين من قبل
القائمين بأعمال شركة التأمين.

٣ - نواحي متعلقة بالتأمين ذاته: اثره، اهميته، فوائده.

وهذه نواحي يجب على رجل التأمين الالام الكافي بها للتمكن من تفسيرها بدقة وبساطة للعميل ويلعب برنامج التدريب لمندوبي الشركة دوراً فعالاً في رفع كفاءتهم الفنية.

٤ - من النواحي الاخرى الاساسية في المقابلة هي إثارة مندوب المبيعات لعدد من الاسئلة تمكنه من تقدير العميل والتقرب اليه، ومن ثم تنشيط النواحي التي تسترعي اهتمام العميل وتهمه مع مراعاة الصدق في تأكيدها له والتركيز على تغطيتها وتعتبر هذه النقاط هي نواحي الضعف التي تتوافر في العميل والتي يمكن من خلال تسويق التأمين.

مثال:

النواحي العاطفية في التأمين على الحياة حب الاب لابنائه، رغبته في تعليمهم، مصلحة العميل بمحله التجاري، مستقبله في الاعمال، الالتزامات المالية التي تترتب على اصابات العمال وغير ذلك من الامور التي تثير اهتمام العميل وتخلق عنده مخاوف متعددة.

(ج) شخصية رجل التسويق:

١ - السن:

بعض العملاء يفضلوا كبار السن والذين هم من الوقار والجدية بحيث يناسبوا رغبة العميل، والبعض الاخر يفضل رجل التأمين الاكثر مرونة واصغر سناً بحيث يثار بعض النكات التي تلطف جو المقابلة وتخلق نوعاً من التقرب بين الافراد. ولكن احياناً يعاب على صغار السن بضعف روح المسؤولية في العمل كما يعاب على صغار السن بعدم توفر طول النفس وروح المثابرة. عموماً، على شركات التأمين ان تجمع بين مختلف هذه النوعيات من رجال التأمين.

٢ - الدراية في السوق وفهم نفسية الناس:

من العوامل الهامة هنا هو اختيار رجل التأمين بحيث يناسب سوقه الطبيعي، وهذا امر في غاية الاهمية لتسويق التأمين. لذا كان على شركات التأمين مراعاة هذه النواحي على ان هذه العلاقة ليست مسألة ثابتة بل على النقيض هي مسألة نسبية تؤدي الى تسهيل ومضاعفة التسويق ولكن لنجاح هذه يجب ان يتوفر الشخص المناسب في كل سوق.

٣ - المظهر الشخصي:

يلعب المظهر الشخصي دوراً أساسياً في تسويق التأمين اذ ان العميل لا يتعامل بالتأمين كسلعة ملموسة ولكنه يتعامل من خلال اقتناعه برجل التأمين وطريقة عرضه لموضوع التأمين على أننا استثنينا هنا شخصية العميل نفسه اذ ان لها اثراً ايضاً على تسويق التأمين ولكن في المدى البعيد. وامام الحاجة التأمينية له يصبح التعرض لهذا الباب شيئاً ثانوياً يعتبر المظهر الشخصي من اسس التأثير النفسي على العميل ولكن هذه ايضاً مسألة نسبية اذ تختلف من عميل لآخر، وفي نفس العميل من وقت لآخر على انها يجب ان تحتوي على حد ادنى من المظهر المقبول بحيث لا يمكن بحال ان يحضر رجل التأمين للعميل عاري القدمين او برائحة كريهة او بشكل قبيح... الخ.

٤ - درجة ثقافة رجل التأمين ومدى اتقانه لمختلف اللغات:

من المعروف ان سوق الاردن يحتوي على عدد لا بأس به من الجنسيات والملل فمنها الانجليزي، الالماني، الهندي، وخلافها. كما انه في اللغة العربية نفسها تختلف اللهجات وهنا تبرز اهمية تكيف رجل التأمين مع هذه الملل، اللغات واللهجات، بحيث تجعل منه انساناً مقبولاً لدى معظم، ان لم يكن جميع هذه الجاليات وتعمل منه انساناً ناجحاً في عمله. يراعى ان رجل

التأمين الناجح ينجح في اي مكان وبأي لغة. حيث توافر المرونة والصلابة الذاتية.

٥ - نفسية رجل التأمين (مندوب المبيعات):

امام مقابلة مختلف الفئات من الناس ودرجات الثقافة والوعي والتي تنعدم لدى بعض العملاء كان على رجل التأمين ان يكون من الصلابة والثقة بالدرجة التي تمكنه من الصمود امام كافة العقبات واحياناً بعض الالهانات التي ترد من بعض العملاء لان مهمة رجل التأمين مهمة تحدي واثبات وجود وعادة ما تقوم شركات التأمين بتشجيع المبتدئين في مجال التسويق حتى تعوض لهم عن مثل هذه الردعات النفسية السيئة التي هي في بعض الاحيان كفيلة بان تطيح برجل التأمين ان لم يكن لديه المناعة الذاتية الكافية او ان لم يتوفر لدى القاشمين بشركة التأمين الوعي الكافي لفهم هذه النواحي.

٦ - النواحي الشخصية والاجتماعية الخاصة برجل التأمين:

على القاشمين باعمال شركة التأمين فهم ظروف مندوب المبيعات الخاصة لانها جزء من مهمة التسويق وتعكس على نفسية المندوب بشكل مباشر، فحالة المندوب الاجتماعية من حيث كونه عازب او متزوج وعدد الاولاد، الحاجة المالية، رغبة زوجته في مثل هذا العمل، خلق نوع من الاحترام لمثل هذه الوظيفة واعطائها الاعتبار الاولى في شركة التأمين امر في غاية الاهمية. وتقوم عادة بعض الشركات الاجنبية بزيارة المرشح لشغل مندوب تأمين في بيته لدراسة احواله الاجتماعية ومدى موافقة زوجته والانعكاس المتوقع على الانتاج التأميني وما يعزى له. لم يعط الاهتمام الكافي بعد في بلادنا لمثل هذه الاعتبارات.

وحديثاً تتبنى شركة الشرق الاوسط للتأمين في الاردن اعداد وتنفيذ مختلف البرامج التدريبية نظرياً وعملياً محاولة بذلك رفع كفاءة مندوب التأمين واعطائه الاعتبار الاجتماعي والوظيفي الذي يمكنه من اداء مهمته التسويقية بجدارة ونجاح.

٧- الجنس:

المرأة يمكن أن تقوم بالتسويق المحلي من خلال معارفها والمراجع الشخصية وهي تقوم بالتسويق بمفهومه الاساسي لذا كان الرجل والمرأة هما الجنس الاساسي المحتمل لهذه المهمة على ان المبادرة ليست معلقة امام المرأة من ان تقوم بمثل هذه المهمة وفي الظروف المحلية قد تكون لها فعالية اكثر.

النواحي التطبيقية للاتصالات الشخصية للعملاء:

- عادة ما يستخدم المسجل كوسيلة اساسية لاختبار مقدرة مندوب المبيعات في التسويق وذلك عن طريق اجراء مقابلات في مركز الشركة كجزء من التدريب بأن يمثل احد العاملين بالشركة دور العميل ويقوم المندوب تحت التدريب باجراء المقابلة واعطائها الصيغة الواقعية بحيث تسجل المقابلة ومن ثم يعاد عرضها ليكتشف المندوب نقاط الضعف بحيث يسعى لتجنبها ونقاط القوة بحيث يؤكددها. على ان يتم التعليق على كل حالة. لا بد وان تكرر مثل هذه البرامج التدريبية وعلى فترات متباعدة حتى يصبح مندوب المبيعات رجل متمكن من السوق ولديه دراية تامة وقادرة على التغلب على كافة العقبات. والمفروض ان لدى رجل التأمين مقدرة على الاجابة على كل سؤال يطرح امامه على ان تكون الاجابة بواقعية ان اي تخلف عن الاجابة معناه فقدان الصفة البيعية وبالتالي فقدان ثقة العميل.

- ومن النواحي التطبيقية ايضاً مشاركة المدرب للمندوب في زيارته الميدانية بالسوق واعطائه الملاحظات اللازمة لرفع كفاءته.

الباب الثاني الفصل الثاني معايير هامة في تسويق التأمين

أولاً: بحوث التسويق الميدانية:

تبني دراسة الاخطار والسياسات البيعية لشركة التأمين كما سلف الذكر، على التجارب التاريخية والدراسات التوقعية للسوق والتي باي حال لا يشترط ان تزيد فترة التخطيط عن سنة واحدة (في الاجل القصير) - وذلك لمجموعة من المعايير والمتغيرات.

اذ لا يعقل ان يتغير الدخل تغيراً مفاجئاً دون دراسة دقيقة مسبقة، كما لا تتغير سياسة الدولة الاقتصادية والمالية عرضياً بيوم وليلة، لذا جرى التعارف على استخدام نتائج البحث للتقدير السنوي ونهاية كل عام على حدة، ومن ثم اجراء مقاييس ومقارنات.

تعتمد مدى دقة ومطابقة الخطة الانتاجية او الميزانية التقديرية للسوق على مجموعة من العوامل:

١ - بيانات عن حجم السوق ومن ثم حجم هذه البيانات ومدى شمولها للموضوع المراد معالجته.

٢ - مدى دقة هذه البيانات وصحة معلوماتها.

٣ - تصرف من ثم مقابلتهم ومدى موضوعيتهم.

٤ - مسلك الباحث ومدى المامه بموضوع البحث والاحصاء، مدى موضوعيته ودقته في حصر وتقييم هذه البيانات.

٥ - مدى مقدرة الادارة في كيفية الاستفادة من البيانات والاحصاءات التي تم جمعها وذلك لاجراء المقارنات المختلفة، رسم الخطوط واتخاذ القرارات المناسبة.

- ٦ - تكلفة البحث والنتائج المتوخاة منه.
- ٧ - الخطة العامة للدولة وميزانية الانفاق الحكومي.
- ٨ - مسلك الشركات المتافسة وطريقة تحضيرهم للسوق.
- ٩ - درجة النمو الاقتصادي العام.
- ١٠ - درجة الوعي التاميني في السوق - مدى انتشاره - ومجال تحسينه.

الاهم من كل ذلك:

- تحديد الهدف من اجراء البحث.
- تحديد الهدف المراد استقصاء المعلومات منه، ومن ثم سرد واعداد الوسائل التي عن طريقها وبها سيتم البحث.
- وأخيراً انتقاء العينات اللازمة لتحقيق الغاية المرجوة من البحث ذو الكفاءة العالية وذلك بعد تحديد كيفية الانتقاء.

العينات

الخطوات المتبعة لانتقاء العينات:

- ١ - الحصر السكاني للمنطقة موضوع الدراسة:
يمكن الرجوع بذلك الى سجلات مركز الاحصاء في بلد معين او مركز البلدية او الغرفة التجارية، او يمكن اجراء الانتقاء بطريقة الجرد المادي للمنطقة او الشيء موضوع البحث.
- ٢ - تصميم العينة او اختيارها:
هناك عدة طرق للاختيار حسب الغرض او الشيء المراد جرده وحجم ذلك الشيء، ومن ثم مدى توفر بيانات احصائية عنه من جهة اخرى.
أ - طريقة الجرد او الاحصاء العدد الشامل.
ب - طريقة الانتقاء حسب التوزيع الجغرافي لكل منطقة.
ج - طريقة الاختيار العشوائي او القرعة.
د - طريقة الاختيار المصنف (تصنيف العينة حسب الفئات ثم يتم اختيار عشوائي من كل فئة).

مثال تطبيقي لانتقاء العينة وحصرها:

عن طريق الاتصال التليفوني بالافراد او الهيئات المراد استقصاء المعلومات منهم وذلك بالاستعانة بالدليل الهاتفي. بهذه الحالة تنتفي فكرة قوانين الاحتمالات نظراً لتدخل العامل الارادي فيها.

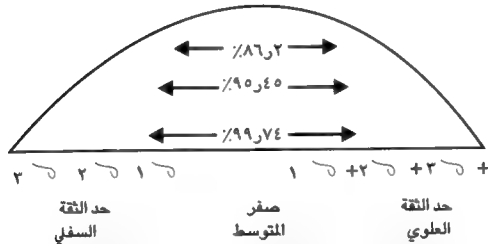
طالما ان فرص الشمول غير مقررة (بمعنى عدم وجود أحد على أي من ارقام التليفونات المشار إليها)، لذا ترك تقدير الاحتمال لوجود او عدم وجود الشخص على رقم التليفون المطلوب والذي وقع عليه الاختيار. للحدة من اثر عدم موضوعية هذا الاختيار يكرر الطلب الذي لم يستجب للمكالمة ثلاث مرات في ثلاث اوقات مختلفة، اذا كانت النتيجة بالنفي، تعتبر الاجابة على الاستمارات المقررة لهذه المكالمات بـ «لا».

٣ - حجم العينة:

يصعب تحديد حجم العينة دون اجراء اختبارا مستوى الثقة (بمعنى احتمال فعالية العينة والاسلوب الالفين الذكر).

على أن يحدد بهذه الحالة درجة الانحراف على المتوسط، وعليه تطبق المعادلة الجبرية التالي:

$$V = \frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n - 1}$$



من الشكل العلوي يمكن التوصل الى مستوى الثقة المتوقع من اجراء مسح معين.

لنفترض انه من كل ١٠٠ مكالمات تليفونية نحصل على ١٠ ردود سواء بالنفي او الايجاب. بذا يكون معدل الاجابة

$$9 = 100 - \frac{10}{100}$$

$$11 = 100 \cdot \frac{1}{9}$$

بناء على هذه النتيجة يمكن التوصل الى الانحراف المعياري لحجم السكان (المراد مسحهم) على انه ٩٥٤٥٪ للقيمة الواقعة بين $\bar{x} - 1996$ و $\bar{x} + 1996$ مكالمات (احتمالات) $1996 = \bar{x}$

$$1954 = \bar{x} \quad 11 = \quad \text{ون} = 60 \text{ حجم العينة.}$$

٤ - تصميم الاستمارة:

تصمم الاستمارة المراد جمع البيانات عليها بناء على:
الغرض المراد جمع البيانات لاجله، ونوع العينة المختارة، وطبيعة الشيء المراد جمع البيانات عنه، وطبيعة المصادر المراد جمع البيانات منها، ومن ثم حجم العينة المختارة.
يراعى ان تصمم الاستمارة بحيث تفهم من قبل الباحث والمقر على الاسئلة شرط الا تحتوي على اي من الاسئلة التي تحمل معنيين، او اي من الاسئلة الغير واضحة، على ان يجاب عليها باختصار وتعبر: كنعم ولا. بحيث يسهل معها حصر وتطبيق طرق الاحصاء ومن ثم تحليل البيانات التي يتم جمعها بمجموعة من طرق التحليل. نذكر منها على سبيل المثال: الطريقة التبادلية الطارئة - Con-tingency الجذر التربيعي Qui square.

نموذج لاستمارة طلب بيانات عن المركز التنافسي
لشركة التأمين في السوق باستخدام التليفون

تحية اسمي باحث تسويقي
لدى شركة كلفت من قبل الشركة للقيام بمسح خاص
باختيار العملاء لشركة دون الاخرى، فهل لديكم مانع بصرف بضع دقائق
للاجابة على مجموعة من الاسئلة بهذا الشأن.
اسم العميل: العنوان
رقم التليفون:
فئة الدخل السنوي:

٢٠٠٠ - ١٠٠٠ -
٥٠٠٠ - ٢٠٠١ -
٧٥٠٠ - ٥٠٠١ -
٧٥٠١ - فاكتر

عدد أفراد الاسرة

٢ _____ ١
٦ _____ ٤
٦ _____ فاكتر

هل انت حالياً مؤمن على حياتك نعم — لا —
بحالة الايجاب لدى شركة التأمين (اسم الشركة)
هل تقارن بين الخدمة والاسعار نعم — لا —
ما الذي يدعوك لاختيار شركة تأمين عن الاخرى:
- السرعة في الانجاز - الخدمة
- الاسعار - حسن المعاملة
- مساهم بها - معارف شخصية
- اخرى
هل تشعر بتحسن خدمات شركتنا نعم — لا —
هل تعاني من شركة التأمين الحالية نعم — لا —
هل ترغب في التأمين لدى شركتنا نعم — لا —
متى كانت اخرى زيارة لمندوب الشركة اليك

ثانياً: مصادر الحصول على العملاء

يعتبر تحديد مصادر الحصول على العملاء من الامور التي تستدعي اهتمام رجل التأمين اذ من شأنها بالاضافة الى مجموعة من العوامل الاخرى ان تخلق من مندوب التأمين مندوباً ناجحاً ومتفوقاً على غيره من المندوبين.

وباستعراض الدراسات السابقة نستطيع ان نلخص اهم هذه المصادر

والتي يمكن الاستعانة بها لاعداد جهاز نشيط للانتاج هي:

- ١ - الاسماء الثلاثة المشار اليها كمراجع شخصية في طلب التأمين على الحياة (القسم الاول). عايج ما تسهل مهمة الاتصال بهم طالما ان لطالب التأمين دراية ومعرفة بهم. ويمكن استشارة طالب التأمين قبل الاقتراب منهم.
- ٢ - وسائل الاتصال الثلاثة (السالفة الذكر).

أ - عن طريق التليفون.

ب - عن طريق البريد.

ج - عن طريق المقابلات الشخصية.

٣ - السوق الطبيعي:

يعتبر السوق الطبيعي لمندوب التأمين (وكيل الانتاج) أقوى نقطة تركز للمبتدئ في هذا المجال، ويمثل السوق الطبيعي: أقارب، أصدقاء، ومعارف رجل التأمين الذي عن طريقهم يمكن بدء تسويق التأمين، ومن ثم الرجوع الى اصدقائهم وأصدقاء اصدقائهم... الخ.

عموماً يصنف هؤلاء الناس الى فئات حسب الحاجة الى كل منهم للتأمين وامكان تسويق التأمين له.

وامكان تسويق التأمين لهم.

الاسم	العنوان	المهنة	الحالة الاجتماعية	عدد أفراد الأسرة	الدخل الشهري	هل لديه تأمين حياة	التصنيف
محمد حسن	الوحدات	مدرس	متزوج	٤	٢٥٠	لا	١
نادية علي	الصوفية	سكرتيرة	عازبة	١	١٢٠	لا	٢
أمين احمد	عبدون	عمال حرة	متزوج	٥	١٠٠٠	نعم	٢
احمد ياسين	الزرقاء	موظف	طالق	٣	٣٠٠	لا	٣
سامي رافت	اربند	مهندس	متزوج	٦	٥٠٠	لا	١

يقصد بالتصنيفات ١، ٢، ٣ هو درجة احتمال ان يشتري الشخص المذكور التأمين او عدمه ويتم التصنيف الوارد حسب تقديرات مندوب التأمين الجديد.

٤ - مراجع مخصصة لمندوب المبيعات من قبل الشركة وتمثل هذه الاخير:

- أ - عملاء قدامى مؤمنين لدى الشركة ويتطلبوا نوعاً من الخدمة والمتابعة.
- ب - عملاء خاصين بالشركة أبطل مفعول وثائقهم ولم تستجد بعد بما يستلزم الامر جهد بيعي جديد.
- ج - مراجع مباشرة: شخص يتصل بالشركة مباشرة طالباً التأمين على حياته او حياة صديقه وخلاف ذلك.
- د - جهود الشركة الخاصة التي تبذلها لتشجيع المندوبين الجدد
- ٥ - الصحف اليومية والمجلات والتليفزيون.
- ٦ - دليل التليفون.

٧ - الاتصال الشخصي المباشر بالعملاء في محلاتهم او منازلهم او مراكز أعمالهم.

٨ - الاعلان والدعاية لشركة التأمين ومندوبيها في الصحف والمجلات والتليفزيون.

٩ - موظفي الشركة.

١٠ - الجيران المجاورة لمسكن مندوب المحلات.

١١ - الاشخاص الذين يتعامل معهم مندوب المبيعات بأشياء لا صلة لها بالتأمين مثالها:
البقال الذي يشتري منه المؤمن له، اللحمة، المخبز، رجل البريد، طبيب
الخاص، الى غير ذلك.

ثالثاً: المنافسة في التأمين على الحياة:

يتمثل تسويق التأمين على الحياة بأنه معيار تحدي لاثبات مقدرة رجل التأمين المسوق، إذ تتفاوت حالات المنافسة في هذا النوع من التأمينات مع مراعاة أن معيار المنافسة هنا هي المقدرة الذاتية للمندوب التأمين.

وعادة ما يواجه مندوب التأمين حالات متعددة من التنافس منها:

أ - المنافسة بين مندوب تأمين وآخر في نفس الشركة او في الشركات الأخرى.

ب - المنافسة بين شركة وأخرى والتي تنعكس مباشرة على نشاط مندوب التأمين والذي هو بمثابة الرأس المدير الذي يمكنه التغلب على أية صعوبات ناشئة نتيجة المركز المالي او السمعة الأقل لدى شركته في السوق.

ج - المنافسة بين أنواع التأمين المختلفة وهنا تقع المسؤولية على مندوب التأمين في فهم حيثيات وفنون التأمين والمهام الجيدة الى درجة تمكنه من المقدرة على اختيار ما يناسب العميل وفق حاجته التأمينية من جهة ومقدرة العميل على الدفع لهذا الاختيار من جهة أخرى وذلك بناء على تحليل ميزانية الاسرجة التي يقوم بها المندوب أثناء زيارته الاولى للعميل. وسيرد برنامج تحليل ميزانية الاسرة في الصفحات التالية.

جانب من المسؤولية في مثل هذا التنافس أيضاً يقع على عاتق شركة التأمين التي يكون من مسؤوليتها انتقاء وتدريب واعداد المندوبين على انواع التأمين المراد تسويقها حسب حاجة الناس وفئات دخولهم.

عادة ما يتبع ادخال نوع من التأمين ان تقوم شركة التأمين بحملة اعلانية تسهل تسويق نوعاً معيناً من التأمينات ومثال ذلك: التقاعد، التأمين المؤقت، او تأمين القروض والائتمان لدى البنوك التجارية والعقارية.

يجب الا تصل حالات المنافسة الى تخفيض اسعار التأمين او الاخلال بتوازن الاحتياطيات اللازمة للايفاء بحالة المطالبة.

رابعاً: تحليل ميزانية الاسرة وتقدير الحاجة التأمينية لها:

ان اهم ما يسترعى انتباه الفرد هو حاجته الى ضمان الدخل له ولأفراد أسرته في العاجل او الاجل (تقاعد).

ويعتبر ما تفقده الأسرة نتيجة وفاة معيّلها هو الفرق بين سنة بحالة الوفاة وبين سن التقاعد (عادة سن الـ ٦٠).
 أي عدد السنوات الانتاجية التي يحصل بها على دخل مقابل عمله والمتبقي منها لسن الستين. ويتمثل المبلغ بـ:
 $\text{عدد السنوات (الفرق)} \times \text{معدل الدخل السنوي (مقاساً على أساس آخر مرتب وصل اليه)}$.
مثال:

شخص سنة ٣٠، يعمل بمرتب ٣٠٠ اردني بالشهر. نفترض انه مستقر بعمله لغاية سن التقاعد (٦٠ سنة). كما يفترض ان دخله ثابت دون زيادة او علاوة

فيكون دخله السنوي $= ٣٠٠ \times ١٢ = ٣٦٠٠$ دينار اردني حتى يبلغ سن التقاعد، عليه ان يعمل لفترة ٣٠ سنة وبذا يكون مجموع دخله في هذه السنوات $= ٣٦٠٠ \times ٣٠ = ١٠٨٠٠٠$ د. اردني
 ان من شأن الوفاة في هذا السن (الثلاثين) ان تفوت على الأسرة هذا الدخل وبالتالي حرمان افرادها من مصدر الدخل الذي يمكن ان يسبب العديد من الصعوبات المالية عدا ما لا يمكن تعويضه الا وهو وفاة معيّلهم.
 مما يبدو ان هذا المبلغ قد يبدو ضخماً على صاحب مثل هذا الدخل وذلك لدخله المحدود اذا ما قيس بحجم مبلغ التأمين وعليه يضطر الى الرضاء بمبلغ تأمين يتناسب مع الجزء المستقطع من دخله لشؤون التأمين.
 لذا يلجأ مندوب التأمين الى تحليل ميزانية الأسرة حسب احتياجاتها ومنها يقدر الحاجة التأمينية كما يلي:
ميزانية الأسرة والالتزامات المالية المترتبة على وفاة معيّلها:

١ - الدخل الحقيقي الشهري: د. اردني

يعتمد مستوى معيشة الأسرة على محصلها الشهري من الداخل وخطط الفرد للمستقبل تتطلب دخل ثابت. ولكن هذا الدخل مهدد بثلاث اخطار:

أ - الشيخوخة.

ب - العجز.

ج - الوفاة.

٢ - الدخل السنوي:

..... د. اردني

هو ذلك الدخل الذي يغطي المصروفات والاحتياجات اليومية للأسرة، ولا يشترط بهذه الحالة بالذات أن يتساوى مع الدخل الحقيقي. إذ يستبعد هنا الادخار وأية استقطاعات أخرى. المقصود احتسابه هنا اللوازم من الطعام والملبس والسكن والمواصلات والنزهة وما يشابه ذلك بهدف تقدير تخصيص التأمين لها.

٣ - المصروفات الاخيرة

..... د. اردني

يقصد بها المصروفات الأولية المترتبة على وفاة معيل للأسرة مثل مصروفات الدفن والجنائز والمعالجات الاخيرة والديون المعلقة.. الى غير ذلك.

٤ - مصروفات طارئة:

..... د. اردني

وتتمثل بالاحتياجات الناشئة عن امور معلقة مثل مصروفات للمستشفى نتيجة مرضه لفترة طويلة، تصليح للمنزل، اقساط للسيارة او تصليحات، دخل لفترة الاشهر الاولى بعد الوفاة.

٥ - نفقات التعليم:

..... د. اردني

يقصد بها اللوازم المالية لتعليم أبناء معيل الأسرة بصفة وفاته وتعتبر هذه امراً أساسياً لا بد من أخذه في الاعتبار عند تقدير ميزانية للأسرة للتأمين.

٦- اجرة السكن او قسط المنزل: د. اردني

اول ما يرد الى الاسرة عند معيها هو
المأوى وضمان الاستقرار في بيت لاقامة
افراد الاسرة ومنع أي انحراف او تشتت
لها. من هنا كان على رب الاسرة ان يتخل
عن تعنته ويبحث عن مصدر لحماية أسرته
وهو يتمتع الان بصحة جيدة ودخل
معقول.

٧- اجمالي الاحتياجات للاسرة: د. اردني

٨- تطرح التامينات الحالية د. اردني

(ان وجدت)

٩- الصافي: د. اردني

(يمثل الحاجة الحقيقية للاسرة مقاسة
بالدينار اللحظي).

عموما تقدر سنوات احتياج الاسرة بحالة وفاة معيها بعدد السنوات التي
تسمح لاصغر طفل في الاسرة بأن يبلغ سن الـ ١٨. اذ يمكنه هذا السن بشق
طريقه والقدرة على تحمل مصاعب الحياة.

الباب الثاني

الفصل الثالث

المشكلات الخاصة بأجهزة الانتاج

يراعى ان اجهزة الانتاج في التأمين تتطلب ان تسترعى انتباه الادارة باهتمام بالغ نظراً لمجموعة من العوامل:

١ - العاملون في الانتاج مجموعة من ذوي المؤهلات المختلفة لا يجمعهم اعداد علمي مشترك وأغلبهم يعملون في مهنة الانتاج بهدف زيادة دخولهم. علاوة على ما فيها من حرية تتيح لصاحبها اختيار مكان العمل وتحديد ساعاته.

٢ - تعاني اجهزة الانتاج نقصاً كبيراً في القيادات الانتاجية من رؤساء مجموعات ومراقبي انتاج. وأهم المشاكل التي تواجهنا هنا هو عدم وجود العدد المطلوب من رؤساء المجموعات المؤهلين. اذ ان رئيس المجموعة هو المعد للمنتج.

٣ - تطور اجهزة الانتاج وتقدمها عن طريق تطبيق الاساليب الحديثة التسويق - يسير بخطوات بطيئة رغم اهتمام الشركات بادخال هذه الاساليب والحث علي تطبيقها.

٤ - ظاهرة الالغاءات التي قد تطيح بالروح المعنوية لوكيل الانتاج.

أ - الالغاءات نتيجة تقصير جهاز الانتاج نفسه وعدم كفاية حوافزه

ب - الغاءات نتيجة تقصير جهاز التحصيل.

ج - الغاءات نتيجة تقصير الاجهزة الادارية.

د - الغاءات نتيجة تقصير جهاز التعويضات.

هـ - الغاءات نتيجة عدم موضوعية مندوبي الشركات المنافسة.

و - الغاءات نتيجة تغيير قناعة العميل نفسه، ومن هنا نرد أهمية اذ تمارية العلاقة بين المندوب والعميل وتحسين الخدمة.

وعليه تكون انسب وسائل الاتصال بالعملاء عن طريق اعداد جهاز الانتاج بصورة متفهمة للسوق وان تتبنى سياسة شركة التأمين كشركة خدمات بتشبع كامل لفهم السوق وعلاقات الافراد ومسلك العملاء ومن ثم التعديل في السياسات بناء على رغبات السوق ومتطلباته.

تلجأ بعض شركات التأمين الى تنظيم جهازها الانتاجي عن طريق الاعتماد على سماسرة خارجين الى حد كبير وبالتالي يكون الانتاج حسب القسم بان يحوي كل قسم تاميني على بعض الموظفين المعدين للقيام بالانتاج حسب طلب المسؤول المباشر.

ومن عيب هذا النظام صعوبة متابعة خدمات العملاء، والى حد ما نوعاً من البيروقراطية الى طبيعة النشاط الانتاجي، واخيراً غياب المسؤولية في متابعة العميل الواحد.

وباستعراض بعض شركات التأمين نجد ان الانتاج قد تبلور بصورة انشاء وحدات انتاجية تابعة مباشرة للشركة بمرتب وحافز على الانتاج الاضافي. ويبدو فعالية مثل هذا الاعداد في ان كل مندوب تأمين يتحمل مسؤولية الخدمات لمجموعة من العملاء محددين وتقوم بين المندوب والعمل علاقة جيدة. كما يرجع الى الادارة بحالة اية مشاكل من شأنها ان تعرقل مهمة الانتاج.

من المشاكل الاساسية في الانتاج في سوق الاردن هي ندرة مندوب التأمين ذو الكفاءة العالية. وفي رأينا ان مثل هذه الصعوبات يمكن التغلب عليها بنوع من الجهد في انتقاء للشباب المبكرين في السن وتدريبهم وتهيئتهم ومن ثم تربيتهم كأعضاء ملتحمين بشركة التأمين التكاملاً مصيرياً.

بذا تتمكن شركة التأمين من عرض خدماتها التأمينية بصورة أفضل وبصورة مستدامة.

وهناك مجموعة من المراجع التي يمكن الاسترشاد بها لمصادر العمالة في الانتاج:

١ - بعض طلاب الجامعات في السنوات المتوسطة وربطهم بشركة التأمين وتدريبهم في العطل الصيفية.

٢ - اعلانات دورية بين فترة وأخرى (طلبات توظيف) ولو أن هذا العامل لم يكن مجدياً في سوق الاردن الا ما ندر، ولكن يمكن استخدامه كأحد الوسائل.

٣ - معارف وأصدقاء العاملين في الشركة - بهذه الحالة لا بد من دراسة الموظف القديم ومن ثم اجراء أكثر من مقابلة مع المندوب المرشح.

اختبار المندوب المرشح في أكثر من مقابلة وبأكثر من طريقة، جرت العادة في معظم الدول المتقدمة ان تتم المقابلة الاولى ومن ثم تنشي بدعوة المندوب المرشح الى الطعام في مطعم او نادي واجراء الاختبار دون ان يدركه المندوب المرشح وذلك من خلال استراحته وانطلاقته النفسية. كما يجري اختبارات كتابية بموضوعات التامين واسئلة نفسية للذكاء وما شابه ذلك وبناء على نتائج هذه المقابلات يمكن قبوله مبدئياً على انه بقي مجموعته من الاختبارات اللاحقة ممثلة بصاحب المندوب الى العميل ومراقبة تصرفاته، اجاباته، واستفساراته وطريقة مداولة الحديث معه.

بعد ان يجتاز المرشح هذه الاختبارات، يدخل سلسلة من برامج التدريب والتي ستعرض لها في الصفحات التالية.

يجب مراعاة ان مشاكل الانتاج المعروضة هذه هي مجرد استشهاد على سبيل القياس وليس الحصر، اذ ان هنالك العديد من المشاكل التي يتعرض لها مدير الانتاج في اعداد وكلائه ورؤساء وحداته.

فبحالة تحسس وكيل الانتاج لكونه أصبح ذو اهمية بالغة لدى الشركة فسرعان ما ينتابه الغرور وتبدو بوادر التمرد أو قد ينتابه الشعور بالتشوة من خلال الحرية الممنوحة له وبالاخص اذا ما أصبح مصدر ثقة لدى الادارة فيلجأ الى تكوين مركز قوي يسعى من خلاله لتحقيق أغراضه الشخصية على حساب نمو وتطور شركته.

وهنا تظهر مقدرة او عدم مقدرة الادارة في ضبط مثل هذه المواقف وان تجعل منها اداة تسير وتدار بهدوء وانتظام بحيث تحولته من اداة تشكل المتاعب الى اداة فعالة واعية للانتاج بروح المسؤولية.

على انه يجب عدم اغفال ادخال الحوافز التشجيعية والمكافآت، وبالتالي رفع الروح المعنوية للمندوبين واعطائهم اهمية خاصة، ذلك ان مندوب

التأمين رجل مختلف عن الموظف العادي للأسباب السالفة الذكر.
نود أن نوضح هنا المقصود بفكرة الانتاج حسب تقسيماته التالية:
اولاً - الانتاج حسب القسم.
ثانياً - الانتاج حسب وكيل الانتاج.
اولاً: الانتاج حسب القسم:
يقصد بذلك ان تسويق التأمين يتم من خلال اتصال الاقسام وتشمل
الاقسام عادة:
أ - قسم التأمينات البحرية.
ب - قسم تأمينات الحريق والحوادث العامة والمقاولات والعمال.
جـ - قسم تأمينات الحياة.
ويتم ممارسة التأمين عن طريق جهود هذه الاقسام وذلك بأن يخصص
كل قسم جزء من نشاطه للإصدار والاكتتاب بينما يخصص الجزء الآخر من
النشاط للانتاج.

يعاب على ممارسة مثل هذا التنظيم بكونه يحجب العمل عن الشركة
وبالتالي يخلق نوعاً من البيروقراطية في خدمة العملاء. هذا من وجهة نظر
الانتاج وهو ما يهم شركة التأمين - بينما من الناحية الادارية والتنظيمية، فقد
وجد من خلال تجارب شركات التأمين العالمية ان الاقسام حسب التقسيم
الوارد يرى تركيز اختصاصاتها في الاصدار (الاكتتاب) وتسهيل خدمات
الانتاج وبالتالي العملاء.

كما يعاب على تقسيم الانتاج حسب القسم بأنه لا بد من توافر وكلاء
الانتاج لدى كل قسم، جزء من هؤلاء الوكلاء يعملون بمرتب فقط مقابل ما
يوكل اليهم من مهمات انتاجية من قبل القسم. والجزء الآخر يعمل بعمولة
فقط ومرتب بالقسم بعقد.

ومن المساوئ الاساسية في عمل السماسرة (اي العاملين بعمولة) بهذه
الحالة انهم يلجأون للسعي بين الشركات المختلفة للحصول على ما يقابل

موافقة العميل دون اي اعتبار لشركة التأمين من جهة، ويكرس هم السمسار هنا في الحصول على عمولته دون اي اعتبار اخر.

واخيراً من معييات هذا التنظيم حسب القسم تكرار العمليات الانتاجية ونشاط متابعة وكلاء الانتاج في كل قسم اصدار ومن شأن ذلك زيادة المصروفات الادارية - صعوبة حصر انتاج الشركة والتخطيط والمتابعة، ومن ناحية اخرى ضرورة توافر التدريب الكافي في كل قسم على حدة.

ثانياً: الانتاج حسب وكيل الانتاج:

يقصد ب ذلك ان تسويق التأمين يتم عن طريق مندوبي الشركات (وكلاء الانتاج) دون اعتبار للاقسام الاخرى.

ويمكن ان يرد تقسيم وكلاء الانتاج بطرق مختلفة نذكر منها:

١- الانتاج بالتخصيص:

ان يكرس المندوب انتاجه على نوع معين من التأمين فقط وبذا قد يقوم بخدمة العميل الواحد اكثر من وكيل انتاج. احدهما للبحري والاخر للحريق وللحوادث العامة، واخر المقاولات والعمال، واخر للحياة. على ان لهذه الحالة مزاياها وعيوبها.

مزايا مثل هذا التطبيق:

١ - يعطي تطبيق هذا النظام اعتباراً اكيداً لتخصص مندوبي الشركة (وكلاء الانتاج) في انواع التأمين المختلفة كل في نوع واحد، ويضفي مثل هذا التخصص المام الوكيل وامكان خدمة العميل بالصورة الافضل.

٢ - ان مثل هذا التخصص يسهل مهمة الاصدار والاكتتاب ومتابعة كل نوع وثيقة تأمين على حدة.

٣ - سهولة تحديد المسؤولية ومتابعة الانتاج لكل على حدة.

٤ - بحالة ترك احد الوكلاء الشركة لاي سبب يمكن احلاله بسهولة بشخص معروف لدى العميل من بين الوكلاء الحاليين والمتعاملين معه.

- ٥ - يمكن هذا الأسلوب من احكام الرقابة التبادلية.
٦ - يتوافر ولاء الوكيل لشركة التأمين بهذه الحالة.

على أنه يعاب على هذا التقسيم ما يلي:

- ١ - تعامل أكثر من وكيل انتاج مع العميل الواحد، امر قد لا يكون مستحباً لدى العميل، من ناحية كثرة وتعداد زيارات مندوبي التأمين.
٢ - أنه بحالة التعويضات والمشاكل، يضطر العميل الى الاتصال بأكثر من وكيل انتاج، وفي احيان أخرى قد يرتبك العميل في تحديد من هم المسؤول عن تأميناته.
وعادة ما يفضل العميل التعامل مع شخص واحد يثق به ويحصر به كل أعماله.
٣ - أنه قد يدخل التعامل مع العميل طابع الروتين المطول والذي قد يدفع العميل للبحث عن بدائل أخرى.
٤ - قد تتضارب البيانات التي يدلي بها أكثر من وكيل انتاج للعميل الواحد.
٥ - ان الانتاج هنا يخضع لمدى انسجام العلاقة بين مندوبي العميل الواحد.

ب - الانتاج حسب وكيل الانتاج فقط:

- وذلك بأن يكرس المندوب (وكيل الانتاج) نشاطه لخدمة العميل على أن يكن هو الوكيل الوحيد لخدمة كافة تأمينات هذا العميل.
ويترتب على هذا الاختيار مزايا وعيوب:

مزايا مثل هذا التطبيق:

- ١ - تحديد المسؤولية في الانتاج لشخص محدد في تقديم خدمات العميل من جهة، وفي مواجهة شركة التأمين من جهة أخرى.

وبذا تحسن رقابة شركة التأمين على عملائها في السوق والسهر على خدماتهم واحكامه الرقابة في الانتاج.

٢ - تسهل للعميل مهمة الاتصال بالشركة عن طريق مندوب واحد يمنع من اي تضارب في البيانات لعدم تكرار عدد الوكلاء وزياراتهم للعميل.

٣ - يخصص الوكيل الواحد خدماته لمجموعة من العملاء يكون مسؤولاً مباشرة عن اي فجوات او مشاكل وبالتالي يمكن للعميل من معرفة حدود مسؤوليته بحيث تسهل معها المتابعة.

٤ - قد يكون هذا الاسلوب أفضل الوسائل لتوزيع نشاط وكلاء الانتاج حسب المناطق «الجغرافية».

٥ - تعتبر خير وسيلة للمساهمة في نمو الشركة وتصعيدها في المدى البعيد.

عيوب الانتاج حسب وكيل الانتاج فقط:

١ - يمكن لوكيل الانتاج عزل شركة التأمين عن العملاء ونقل الصورة بالطريقة التي تمكنه من ان يكون سيد الموقف.

٢ - بحالة سوء اختيار الوكيل - فان النتائج تكون معاكسة اذ تسوء معها خدمات الشركة للعميل.

٣ - صعوبة المام وكيل الانتاج الواحد بجميع انواع التأمين.

٤ - يترتب على التشكيل التنظيمي للوكلاء مشاكل ادارية و نفسية لا حصر لها. ولكن يمكن من خلال التنظيم السليم حصرها. ولا يجب غش النظر عن اهمية الانتاج حسب الوكيل لدى كل من شركة التأمين والعملاء. عموماً لشركة التأمين ان تختار من بين البدائل المعروضة وقد لا تختار اي منها فتجاً بهذه الحالة الى السلوب الذي يتناسب مع سياساتها العامة، تنظيمها الداخلي، وحاجة السوق.

بحالة الانتاج حسب الوكيل عادة ما يعمل وكيل الانتاج بعرتب وحافز من مدرج عمولات اقل مما هو عليه بحالة الانتاج حسب القسم.

على أنه في التأمينات الاجتماعية والتأمين على الحياة حيث لا تحتل ميزانية تأمينات الحياة اعباء المرتبات، تلجأ شركات التأمين الى تخصيص نسب عمولات تمثل فيها الدخل الرئيسي لوكيل الانتاج.

وفي رأينا ان انسب وسائل التنظيم لادارة الانتاج هو الانتاج حسب المندوب (وكيل الانتاج) ومن ثم متابعة السوق من خلاله بعد تدريبه واعداده واحتضانه من قبل شركة التأمين.

ان اهم ما في الانتاج حسب وكيل الانتاج هو تطبيق انسب واحكم وسائل وادوات ادارة الافراد وبالتالي متابعة ميكانيكية العمل التنفيذي والاداري بين القاعدة والراس وبين كل رئيس مباشر ومروؤس بصورة هيكل تنظيمي دقيق يمكن من ايجاد ارتباط الاعضاء بوحدة النظام. من جهة، على ان على المسؤولين المباشرين فهم طبيعة عمل وكيل الانتاج في السوق وبلورة التصرفات اليومية على ضوءها من جهة اخرى.

ويرى ان تتوفر المرونة الكافية في سياسات الشركة ضمن الاطار العام لطبيعة عمل الشركة.

وهذه الامور من التعقيد بمكان، بحيث يمكن من خلالها استمرار ونمو الانتاج بثبات وانتظام وبالتالي الشركة.

ويتوجب علينا هنا ابراز عنصر من اهم عناصر الرقابة والمتابعة في الانتاج الا وهو الحد الذي يمكن للادارة ان تقف عنده في الضغط على وكلاء الانتاج او العامل النفسي في ادارة وتوجيه الافراد. الا وهو الحد الذي يقبله الفرد قبل وصوله حالة التردد والذي تالياً له يبدأ برد الفعل وهذا الحد أي حد التماس الذي يجب على الادارة الا تخطوه عرف بـ **Cognition Dissonance**

ومن حالات التكدر التي تطرأ على ادارة الانتاج هي تحجب مسؤولي الوحدات الانتاجية الى العاملين لديهم الى مستوى يزيد عن الحد المعقول بحيث تصبح هذه الوحدة ملكاً للفرد رئيسها يوجهها كيفما هو يريد حتى ولو ضد مصلحة الشركة ويطلق على هذه الحالة **CHARISMA** (أي حب السيطرة على الآخرين عن طريق الاغراء الوظيفي والتودد المبالغ فيه بقصد كسب العاملين اليه).

التدريب

التدريب يشمل كافة العاملين بشركة التأمين (مندوبي المبيعات وغيرهم). اذ ان من شأن التدريب رفع كفاءة مندوب المبيعات واعتزازه بالثقة بنفسه، تحسين المركز التنافسي في السوق، وتحسين خدمة العملاء، ومن ناحية اخرى ذات اهمية خاصة - هو اعتداد المندوب بنفسه كونه يعرف ما هو التأمين وما هي معاييرها، وانه من خلال التدريب قد أصبح انسان ذي قيمة فنية وحرفة هامة.

يتميز التدريب بأنه متكرر وشامل من حيث تناوله للموضوعات المختلفة والقضايا التي تهم التأمين، والهدف من تكرار التدريب هو انه سرعان ما يصاب الانسان بالنسيان، كما انه في بلد نام كالاردن، كثيراً ما يطرأ اضافات، تغيرات، تعديلات وجب على مندوب التأمين الالمام ها ومواجهة العملاء بها.

- التدريب متضمناً لربط المندوب بشركته جذرياً.

- التدريب شاملاً لمختلف فئات السن.

- يمارس التدريب نظرياً بشكل محاضرات وسيمينارات، وكما يمثل جزء منه بشكل تطبيق عملي في السوق بأن يصاحب مدير التسويق (الانتاج) وكلاءه كل على انفراد وتعرض حالات مختلفة، ثم يعاد تقييم كل زيارة وتناقش في المحاضرات.

- يتم التدريب بافلام، مسجلات، ومحاضرات من خارج الشركة (تمارس هذه الوسائل عدا الافلام في سوق الاردن - وقد سارعت شركات التأمين بمثل هذه المبادرة وتبنتها^٩

- اهم ما في التدريب هو التأكد بأكثر من طريقة في استيعاب الطالب لموضوع المحاضرة وتجاريه وانسجامه مع موضوع التدريب نفسه. عموماً، الامتحانات الشفوية والكتابية والعملية ورقم الانتاج، معايير خاصة لقياس الاداء

ومن وسائل تقييم الاداء (نتائج التدريب) أيضاً:

- ١ - اجراء تسجيل للمقابلات الشخصية قبل بداية التدريب، وتكرار العملية في نهاية الدورة التدريبية، ومن ثم اجراء مقارنات بين مسلك وكيل الانتاج في المقابلات في كلا الحالتين.
- ٢ - اجراء فحوص بحيث تكون الاسئلة لاختبار المقدرة على الاستيعاب وليس الطريقة الامريكية بنعم ولا. اذ من خلال ذلك يمكن اعطاء فرصة للممتحن في التعبير عن مقدته واختبارها.

فيما يلي نموذج للأسئلة التي يمكن عرضها للتقييم:

الاسم " :

١ - ما هي وظيفة التأمين؟

٢ - ما هي انواع التأمين على الحياة؟
(عرف كل نوع باختصار)

٣ - ما هي مزايا المقابلات الشخصية كوسيلة للاتصال بالعملاء؟

٤ - وثيقة تأمين على الحياة - ادخاري مع الارباح. ما هو مبلغ التأمين لشخص
سنة ٣٥ والقسط السنوي ٢٠٠٠ د؟

٥ - ما هو الفرق بين التأمين على الحياة والادخار؟

٦ - ما هي العوامل التي تؤثر على اسعار التأمين على الحياة؟

٧ - ما هي النواحي الهامة التي يمكن ان تؤثر على العميل في المقابلات
الشخصية؟

٨ - في رأيك من هو رجل التأمين المثالي؟

٩ - ماذا تتوقع عادة من مسؤولك المباشر في الانتاج؟

١٠ - عدد مصادر الحصول على العملاء؟

يستخلص من التدريب ونتائجه، تقييم مندوبي الانتاج، ويتوخى من ذلك
رسم خطة تسويقية مبنية على كفاءة كل مندوب على حدة، بحيث يكافأ من
يحقق رقم مبيعات جيد (مجاوذاً للخطة) كما تعالج موضوعات التقصير
بإعادة التدريب لمن تخلفوا عن تحقيق المعدلات المخطط لها.

ومن شأن التدريب نشر الوعي التأميني في السوق والذي هو القاعدة
الاساسية لزيادة رقم المبيعات، وتربية مديريين للوحدات الانتاجية والمراكز
الإشرافية بالعمل.

تنظيم سجلات وكلاء الانتاج

من الاساليب الحديثة في متابعة نشاط ادارة الانتاج - هو متابعة مجموع نشاطات وكلاء الانتاج وتأسيس اسلوب الاشراف الذاتي وشبه الامركزي للمندوب بحيث يتابع نشاط أعماله بنفسه.

بناء على هذه الدراسات نقترح مجموعة من السجلات التي يمكن لمندوب التأمين (وكيل الانتاج) مسكها وحفظها:

١ - سجل يشمل جداول للعملاء المتوقعين من واقع المعارف الشخصية والسوق الطبيعي ممثلاً فيما يلي:

الاسم	العنوان	المهنة	الاجتماعية	الاسرة	الشهري	تأمين	التصنيف
							حياة

٢ - سجل عملاء المستقبل الذين تمت مقابلتهم ويمكن الرجوع اليهم :

الاسم	العنوان	المهنة	الاجتماعية	التصنيف	الزيارة	نتائج	تاريخ
							تاريخ
							معد ملاحظات
							المقابلة
							الثانية

٣ - سجل العملاء الحقيقيين:

١ - حسب وثائقهم.

ب - تاريخ ميلادهم.

عادة ما يكتب ببطاقة الميل والتي تحوي بطياتها ملخصاً شاملاً للمعلومات الضرورية. وتتكون هذه البطاقة من وجهين:

بطاقة العميل (١)

الاسم تاريخ الميلاد العمر

العنوان (المنزل) تليفون

(المكتب) تليفون

المهنة الدخل ساعات الزيارة

اسم المستفيد الصلة

العنوان التليفون

اسم الزوجة السن

اسماء الاطفال (بحالة كونهم الورثة)

الاسم العمر الاسم العمر

الاسم العمر الاسم العمر

الورثة الآخرون

بطاقة العميل (٢)

الوثائق الحالية السارية المفعول

السنة	نوع	مبلغه	قسطه	تاريخ	الورثة ملاحظات
	الشركة				
	التأمين				استحقاقه

التاريخ	الزيارات
.....
.....
.....

اسماء ثلاثة معارف شخصية:

١ -

٢ -

٣ -

٤ - سجل حسابات المندوب نفسه:

ويحصر هذا السجل كافة الانتاج الفعلي لمندوب التأمين حسب أسماء العملاء، انواع الوثائق، الاقساط ومبالغ التأمين، وتواريخ التجديد، واسم المستفيد ممثلاً كما يلي:

رقم تاريخ	اسم نوع	مبلغ	القسط الجزء	اسم	تاريخ ميلاد	تاريخ اصدار الوثيقة	تاريخ سبب اعادة	ملاحظات
ورود المؤمن	الطلب على حياته	التأمين الناتج	السوي	الحصل	المستفيد	الحصول	الانقضاء	الوثيقة

ويتكون أيضاً من وجهين أحدهما للإنتاج الحقيقي خلال الأسبوع، والوجه الثاني للعملاء المتوقعين في الأسبوع التالي. ويكون مثل هذا السجل بمثابة تقرير أسبوعي لكل من وكيل الإنتاج نفسه ومسؤول الوحدة الانتاجية. كما يلي:

اسم الوكيل رقم الوكيل

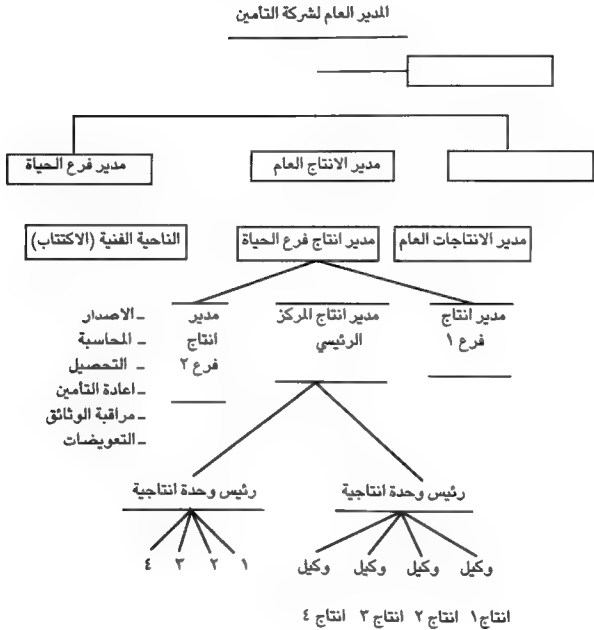
اسم	نوع	مبلغ	القسط	القسط	حالة	قيمة
م	المؤمن له	التأمين	التأمين	السنوي	المحصل	التأمين العمولة التاريخ

..... ملاحظات:

توقيع وكيل الانتاج..... توقيع القسم المختص بالمتابعة.....

..... توقيع مدير الانتاج

خريطة تنظيمية لفرع الحياة



الباب الثالث

النواحي الفنية وعقود التأمين على الحياة

الباب الثالث

الباب الاول: النواحي الفنية «الاكتوارية» في التأمين على الحياة

- نظرية الاحتمالات.
- التباين في معدلات الوفاة
- تقدير اسعار التأمين على الحياة
- كتاب المعدلات وكيفية استخدامه

الباب الثاني: انواع وثائق التأمين على الحياة.

الباب الثالث: عقد التأمين على الحياة

- البنود الاساسية المكونة للوثيقة.
- نموذة لوثيقة التأمين على الحياة (العقد).
- تفسير وتبرير البنود والمزايا الواردة في العقد (الوثيقة)

الباب الثالث

الفصل الاول

النواحي الفنية (الاكتوارية) في التأمين على الحياة

تتميز النواحي الفنية في التأمين على الحياة بتعقيدات عدة متزايدة عما هي عليه في التأمينات العامة والتأمين البحري، كونها لا تخضع لعوامل ملموسة يمكن قياسها وتقديرها بالممارسة اليومية بل تخضع تأمينات الحياة للعامل الزمني وتوقعات المستقبل. وتعتبر التقدير لفترة طويلة. والخاضع بدرجة كبيرة الى نظرية الاحتمالات من اكثر الامور حساسية في مثل هذا النوع من التأمينات. لذا كان لا بد وان نتعرض لبعض الامور والمفاعلات التي تحكم معايير هذه التقديرات.

نظرية الاحتمالات

تبني فكرة التأمين من حيث تقرير حجم ودرجة الخطر على نظرية الاحتمالات من واقع الخبرة الزمنية ومن التوقعات المستقبلية امام الاضطراب السكاني.

فمن المعروف تاريخياً وفي العصر الحديث أمام التطور الفني «التكنولوجي» وازدياد الضغوط النفسية وبازدحام المدن وتلوث الهواء انه قد ارتفع معدل الوفاة في فئات السن المختلفة. على ان تحسن وسائل العلاج الطبي وابحائه قد ساهمت في الحد من هذه التأثيرات السلبية.

تأتي عن ذلك قصر معدل حياة الفرد. على انه بقيت حقيقة ان المرأة تعمر بالمعدل ثلاثة سنوات زيادة عن حياة الرجل، ولو ان معدل احتمالات مرضيتها أعلى. سوف نرى من خلال جداول معدلات الوفاة ان انجلترا نهجت نهجاً مختلفاً اذ لجأت الى تقييم معدل حياة الرجل بصورة مساوية للمرأة دون ظواهر خلاف.

ففي الولايات المتحدة الامريكية تحدد معدل احتمال حياة الفرد بالمعدل لسن ٦٥ للرجل ولسن ٦٨ للمرأة.

تتدخل نظرية الاحتمالات أيضاً في تصميم وتقدير اسعار التأمين اذ تقوم هذه النظرية على نسبة الخسارة (عدد حالات الوفاة) الى مجموع عدد الحالات ومن ثم الجزء المؤمن عليه من هذا العدد.

يجب الا ننفل ان مثل هذه الاحصاءات جرت من واقع المؤمنين على الحياة كعينة مستندة على واقع الخبرة. مع ملاحظة انه في البلاد النامية قد لا يتوفر حجم العينة اللازم من بين المؤمنين على حياتهم الا بحدود معينة .

لتبسيط هذه المقدمة: تفترض ان عدد السوفيات في سن معين يبلغ ٣ أشخاص من أصل مجموع ١٠٠٠ شخص مؤمنين على حياتهم. لذا يجب على شركة التأمين ان تقوم بتأمين الالف جميعهم حتى يتوفر لدى الشركة الاقساط الكافية وحدود الاحتفاظ التي تمكن من تغطية حالات الوفاة الثلاث الواردة.. وعليه تتمكن الشركة من تحمل الخطر دون خسارة او دمار. ويرتب على عدم القيام بتأمين الـ ١٠٠٠ شخص خسارة مالية اذ تقوم نظرية الاحتمالات على الاعداد الكبيرة بحيث تقل نسبة الخطر كلما كبر العدد، على ان يراعى كبر عدد حالات التأمين بين فئات السن الاقل خطراً. أي كلما قلت نسبة احتمالات الوفاة لكل ١٠٠٠ شخص.

من هنا ترد أهمية تقدير الاخطار وتصميم اسعار التأمين على الحياة بالاستعانة باحدى لوحات نسب الوفيات الامريكية او الانجليزية. لا يتوفر لدى الاردن بعد سجالاً احصائياً خاصاً بمعدلات الوفاة للمؤمنين على الحياة وذلك لعاملين رئيسين:

- ١ - قصر فترة ممارسة التأمين على الحياة في هذا السوق.
- ٢ - صغر حجم العينة - بمعنى لا يزال عدد المؤمنين على حياتهم محصوراً بصورة ضيقة قد لا تكون ممثلة سليماً لمجتمع المؤمنين على حياتهم وبالتالي كون هذا النوع من التأمينات في دور النمو والتطور فلا يمكن الحكم عليه بهذه المرحلة.

عموماً يطبق في الاردن لوائح معدلات الوفاة الانجليزية على الاغلب (TABLES 4 Assured Lives - 1949 - A) والبعض يستعين بمعدل الوفاة من واقع اللائحة الامريكية (The 1958 CSO)

التباين في معدلات الوفاة

تعتبر معدلات الوفاة الامريكية والانجليزية اكثر المعدلات استخداماً في قياس الاخطار ومن ثم تحديد اسعار التأمين على الحياة عالمياً. وتبين الصفحات التالية الجداول الخاصة بمعدلات الوفاة لكل منها:

لوحة الوفيات الامريكية لعام ١٩٥٨

السن	عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة		السن	عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة	
	انثى	ذكر		انثى	ذكر
١٢	١٥	٣٥	٣٨	٢٥٩	٢٥٩
١٣	١٦	٣٦	٣٩	٢٧٢	٢٧٢
١٤	١٧	٣٧	٤٠	٢٩٠	٢٩٠
١٥	١٨	٣٨	٤١	٣١٣	٣١٣
١٦	١٩	٣٩	٤٢	٣٣٩	٣٣٩
١٧	٢٠	٤٠	٤٣	٣٦٨	٣٦٨
١٨	٢١	٤١	٤٤	٤-٤	٤-٤
١٩	٢٢	٤٢	٤٥	٤٣٥	٤٣٥
٢٠	٢٣	٤٣	٤٦	٤٧٢	٤٧٢
٢١	٢٤	٤٤	٤٧	٥٠٩	٥٠٩
٢٢	٢٥	٤٥	٤٨	٦٠٩	٦٠٩
٢٣	٢٦	٤٦	٤٩	٥٦٥	٥٦٥
٢٤	٢٧	٤٧	٥٠	٧٢٧	٧٢٧
٢٥	٢٨	٤٨	٥١	٧٩٦	٧٩٦
٢٦	٢٩	٤٩	٥٢	٨٧٣	٨٧٣
٢٧	٣٠	٥٠	٥٣	٩٣٥	٩٣٥
٢٨	٣١	٥١	٥٤	١٠٤٢	١٠٤٢
٢٩	٣٢	٥٢	٥٥	١١٣٩	١١٣٩
٣٠	٣٣	٥٣	٥٦	١٢٤٥	١٢٤٥
٣١	٣٤	٥٤	٥٧	١٢٤٥	١٢٤٥
٣٢	٣٥	٥٥	٥٨	١٣٦٠	١٣٦٠
٣٣	٣٦	٥٦	٥٩	١٤٨٧	١٤٨٧
٣٤	٣٧	٥٧	٦٠	١٦٢٦	١٦٢٦

عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة	السن		عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠٠ نسمة	السن	
	انثى	ذكر		انثى	ذكر
١١٤ر٣٩	٨٢	٧٩	١٧ر٧٩	٦١	٥٨
١٢٣ر٥٩	٨٣	٨٠	١٩ر٤٦	٦٢	٥٩
١٣٣ر٩٢	٨٤	٨١	٢١ر٢٨	٦٣	٦٠
١٤٤ر٣٠	٨٥	٨٢	٢٣ر٣٦	٦٤	٦١
١٥٥ر١٢	٨٦	٨٣	٢٥ر٤٣	٦٥	٦٢
١٦٦ر٤٧	٨٧	٨٤	٢٧ر٧٩	٦٦	٦٣
١٧٨ر٣٩	٨٨	٨٥	٣٠ر٣٨	٦٧	٦٤
١٩١ر٠٢	٨٩	٨٦	٣٣ر٢٢	٦٨	٦٥
٢٠٤ر٥٧	٩٠	٨٧	٣٦ر٣٦	٦٩	٦٦
٢١٩ر٣٧	٩١	٨٨	٣٩ر٨٢	٧٠	٦٧
٢٣٥ر٨٢	٩٢	٨٩	٤٣ر٦٠	٧١	٦٨
٢٥٤ر٤٤	٩٣	٩٠	٤٧ر٦٥	٧٢	٦٩
٢٧٥ر٨٢	٩٤	٩١	٥١ر٩١	٧٣	٧٠
٣٠٠ر٦٧	٩٥	٩٢	٥٦ر٣٤	٧٤	٧١
٣٣٠ر٧٠	٩٦	٩٣	٦٠ر٨٩	٧٥	٧٢
٣٧٠ر٦٤	٩٧	٩٤	٧٠ر٦٥	٧٦	٧٣
٤٢٣ر٤٩	٩٨	٩٥	٧٦ر١٦	٧٧	٧٤
٥٤٩ر٢٥	٩٩	٩٦	٨٣ر٣١	٧٨	٧٥
٧٥٠ر٨٠	١٠٠	٩٧	٨٩ر٢٢	٧٩	٧٦
	١٠١	٩٨	٩٦ر٩٣	٨٠	٧٧
١٠٠٠	١٠٢	٩٩	١٠٥ر٣٥	٨١	٧٨

*المصدر: نشرات التدريب الخاصة - شركة برودنشال.

لوحة معدلات الوفاة الانجليزية النهائية

لقد تم اعداد مثل هذه اللوحة بناء على بيانات تم جمعها من واقع خبرة تأمينات الاربع سنوات من عام ١٩٤٩ الى ١٩٥٢ من بين الذكور على قيد الحياة — والمؤمنين لدى شركات التأمين في كل من تأمينات لدى الحياة، والتأمين الادخاري.

معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة	السن	معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة	السن
١ر١٨	٣١	١ر١١	١٠
١ر٢٠	٣٢	١ر١١	١١
١ر٢٣	٣٣	١ر١١	١٢
١ر٢٧	٣٤	١ر١١	١٣
١ر٣٢	٣٥	١ر١١	١٤
١ر٣٩	٣٦	١ر١١	١٥
١ر٤٧	٣٧	١ر١١	١٦
١ر٥٨	٣٨	١ر١١	١٧
١ر٧١	٣٩	١ر١١	١٨
١ر٨٨	٤٠	١ر١١	١٩
٢ر٠٨	٤١	١ر١١	٢٠
٢ر٣١	٤٢	١ر١١	٢١
٢ر٥٩	٤٣	١ر١١	٢٢
٢ر٩٢	٤٤	١ر١٢	٢٣
٢ر٣٠	٤٥	١ر١٢	٢٤
٢ر٧٢	٤٦	١ر١٢	٢٥
٤ر٢	٤٧	١ر١٣	٢٦
٤ر٧٤	٤٨	١ر١٣	٢٧
٥ر٣٤	٤٩	١ر١٤	٢٨
٥ر٩٩	٥٠	١ر١٥	٢٩
٦ر٧١	٥١	١ر١٦	٣٠

معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة	السن	معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة	السن
٧٩,٥٣	٧٦	٧,٥٠	٥٢
٨٧,٠٩	٧٧	٨,٣٧	٥٣
٩٥,٢٨	٧٨	٩,٣١	٥٤
١٠٤,١٤	٧٩	١٠,٣٥	٥٥
١١٣,٦٩	٨٠	١١,٤٨	٥٦
١٢٣,٩٧	٨١	١٢,٧٢	٥٧
١٣٥, -	٨٢	١٤,٠٨	٥٨
١٤٦,٨١	٨٣	١٥,٥٧	٥٩
١٥٩,٤٢	٨٤	١٧,٢٠	٦٠
١٧٢,٨٢	٨٥	١٨,٩٩	٦١
١٨٧,٠٤	٨٦	٢٠,٩٦	٦٢
٢٠٢,٥	٨٧	٢٣,١٢	٦٣
٢١٧,٨٥	٨٨	٢٥,٤٩	٦٤
٢٣٤,٤٠	٨٩	٢٨,١٠	٦٥
٢٥١,٦٨	٩٠	٣٠,٩٥	٦٦
٢٦٩,٦٣	٩١	٣٤,٩	٦٧
٢٨٨,١٩	٩٢	٣٧,٥٣	٦٨
٣٠٧,٣٠	٩٣	٤١,٣٠	٦٩
٣٢٦,٨٨	٩٤	٤٥,٤٣	٧٠
٣٤٦,٨٣	٩٥	٤٩,٩٥	٧١
٣٦٧,٦	٩٦	٥٤,٨٩	٧٢
٣٨٧,٤٧	٩٧	٦٠,٢٨	٧٣
٤٠٧,٩٥	٩٨	٦٦,١٦	٧٤
٤٢٨,٤٠	٩٩	٧٢,٥٧	٧٥

A 1949 - 52 TABLES 4
Assured Lives.

المراجع:

تعليق على الجداول السالفة الذكر:

من واقع هذه الجداول تبين لنا مجموعة من أوجه التباين تلخصها فيما يلي:
١ - ان لوحة الوفيات الامريكية تتميز بكونها تصنف المعدل بناء على الجنس الى ذكر وانثى، بينما تعامل لوحة الوفيات الانجليزية الجنسين معاملة واحدة.

٢ - يلاحظ ان معدل الوفاة لفئات السن الواحدة في اللوحة أمريكية أعلى بالنسبة للرجل مقارنة مع اللوحة الانجليزية ولكنها أقل بالنسبة للمرأة. يترتب على ذلك ان تخضع المرأة في أمريكا للفئة الأقل معدلاً للوفاة.

٣ - ان جزء كبيراً من هذا التباين بين اللوحتين راجع الى ان سن التقاعد الانجليزي هو سن الستين، والامريكي هو سن ٦٥.

٤ - تعرف لوحة الوفيات الامريكية بـ 1958 CSO

٥ - كما تعرف لوحة الوفيات الانجليزية Assured lives

Tables 4
A 1949 - 52

تقدير أسعار التأمين على الحياة

يتوقف تحديد أسعار التأمين على الحياة على مجموعة من المعايير منها ما يؤثر على تصميم السعر نفسه للوحدة الواحدة من مبلغ التأمين، ويتعارف عليها عادة بـ ١٠٠٠ د، وبالتالي حساب القسط لشخص ما ويخضع هذا الحساب لمجموعة من العوامل التالي ذكرها. وسنعرض هنا وبشكل مبسط هذه المعايير.

١ - العوامل التي يتوقف عليها تصميم السعر (بالمعدل لكل ١٠٠٠ د)

١ - فئة السن واحتمالات الوفاة لكل فئة: يتبين من استعراض معدلات الوفاة في الجداول السابقة أهمية اختلاف معدل الوفاة لكل فئة من فئات السن. فلو نظرنا الى جدول المعدلات الانجليزي مقابل فئة السن ٣٠ نجد ان معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ شخص ١٦ ر أي من بين كل ١٠٠٠ شخص مؤمن على حياتهم يتوقع ان يتوفى (١٦ ر) شخص. بينما لو استعرضنا فئة ٥٠ من نفس الجدول نجد ان (٩٩ ر ٥) اشخاص يتوقع وفاتهم من بين كل ١٠٠٠ مؤمن على حياته.

من هذه المقدمة البسيطة يتضح لنا انه كلما تقدم الانسان في السن كلما زاد احتمال وفاته وبالتالي ارتفعت بذلك درجة الخطر ومن شأن ذلك تكيف الاسعار المخصصة لكل فئة بناء على مثل هذا التقدير.

٢ - التكلفة الادارية ومصرفات فرع الحياة: كلما انخفضت التكاليف

الادارية ونسب العمولات والمصرفات الثابتة كلما أدى ذلك الى تحسين مستوى الاسعار والتخفيض والعكس صحيح. اذ عادة ما يحمل القسط بكل هذه الاعباء. حيث لا يعقل ان يتحمل فرع الحياة كل هذه التكاليف.

من المعلوم ان مندوب الحياة لا يعمل عادة بمرتب بل بعمولة، ولكن قد تضطر شركات التأمين لصرف مرتبات اولية وذلك في مراحل التدريب والاعداد للمندوب لبيئنا يصبح قادراً على الحصول على ايراده بالاعتماد الذاتي على نفسه. على الا يجب اغفال ان قسم الاصدار واعادة التأمين ومحاسبة الحياة،

والخبير الاكتواري، كل هذه الامور من شأنها ان تشكل عبئاً مالياً على هذا الجهاز.

٣ - العوائد المتوقعة دفعها مقاسة ضد العوائد المحصل عليها من الاستثمار ومن فائض الاحتفاظ والاحتياطي المخصص لمواجهة حالات الوفاة وتعتبر اية زيادة في مثل هذه الارباح زيادة في العوائد وبالتالي ارتفاع القيم النقدية المقررة للوثائق المشتركة بالارباح.

ومن تطبيق مثل هذا التوزيع، فقد قررت شركة الكويت للتأمين تخصيص ٢٢ر٥ بالالف من اصل ١٧ر٥ بالالف لحملة الوثائق المشتركة بالارباح لغاية عام ١٩٧٦. كما قررت شركة الخليج للتأمين تخصيص ٢٥ بالالف لنفس النوع من الوثائق.

وتشكل المفاعلات الثلاثة السالفة الذكر تكلفة التأمين على الحياة من زاوية شركة التأمين.

ب - العوامل التي تؤثر على حساب اقساط التأمين على الحياة:

١ القسط الاساسي:

(١) المقرر لسن معين.

(٢) نوع الوثيقة.

٢ - الجنس (وخصوصاً بحالة استخدام معدل الوفاة الامريكي).

٣ - الحالة الصحية لطالب التأمين، فهناك نسبة متزايدة تضاف للقسط الاساسي كلما زاد وزن طالب التأمين عن حد معين او اذا ما تعرض بتاريخه الصحي الى سلسلة من الامراض والعمليات الجراحية وخلاف ذلك.

٤ - المهنة: نرى ان ملاحي الطائرة او جنود وضباط الجيش والشرطة يخضعون لمعدل خاص وفقاً لدرجة الاخطار العالية التي ترتبط بممارستهم لهذه المهن.

٥ - طريقة دفع القسط: ننبه القارئ انه كلما دفع القسط مرة واحدة كلما استفاد طالب التأمين من الخصم الزمني والذي هو بمثابة تعويض عن الفائدة التي يمكن ان يكون قد انتفع بها الاستثمار

(الفرصة البديلة). كما ان القسط اذا دفع شهرياً، زادت اعباء الفائدة عن طريق علاوة القسط.

٦ - مبلغ التأمين: لا بد وان نراعي تواجد خصم الكمية حتى في اقساط التأمينات على الحياة وهذه مسألة تناسبية تختلف حسب طبيعة الخطر ونوع وشيعة التأمين.

٧ - رسوم اصدار الوثيقة.

٨ - اية منافع اضافية يرى المؤمن على حياته اضافتها، كتأمين العجز، والتأمين الصحي، والتأمين ضد الحوادث.

٩ - الحالة الاجتماعية: مثل تعدد الزوجات، كثرة الابناء، ضيق الحالة المالية، درجة الثقافة واحتمالات الانتحار والمشاكسة.

١٠ - مدة التأمين.

كتاب المعدلات وكيفية استخدامه

كتاب المعدلات، هو مرجع تجميعي للأعمار المختلفة للذكور والاناث للاسر والاطفال مصنفة حسب الخطط التأمينية المختلفة، بحيث يتضمن كل عمر وجنس قسطاً معيناً مقاساً على اساس كل ١٠٠٠ دينار. اذ يتحدد القسط النهائي بضرب القسط الخاص بالـ ١٠٠٠ دينار بعدد الالاف المطلوبة التغطية بها (مبلغ التأمين) ممثلة كما يلي:

ذكر - سن ٣٠

الخطة التأمينية: تأمين ادخاري مع اشتراك في الارباح مقاسة لكل ١٠٠٠ دينار.

طريقة دفع القسط	قيمة القسط تأمين لمدة ١٠ سنوات	قيمة القسط تأمين لمدة ١٥ سنة	قيمة القسط تأمين لمدة ٢٠ سنة	قيمة القسط تأمين لمدة ٦٥ سنة
سنوي	١٠٤ر٦٨٠	٦٨ر٣٦٠	٥٠ر٣١٠	٢٧ر٠٩٠
نصف سنوي	٥١ر٨٤٠	٣٣ر٦٨٠	٢٤ر٦٥٥	١٣ر٠٤٥
ربع سنوي	٢٦ر١٧٠	١٧ر٠٩٠	١٢ر٥٨٠	٦ر٨٠٠
شهري	٩ر١٦٠	٥ر٨٥٠	٤ر٤١٠	٢ر٣٧٠
شهري بنكي	٨ر٦٦٠	٥ر٣٥٠	٣ر٩١٠	١ر٨٧٠

تتمثل الخطة التأمينية الواردة في كتاب المعدلات بما يلي:

- ١ - تأمين مدى الحياة.
 - ٢ - التأمين الاذخاري = مضاعفة الدخل وما يعادلها.
 - ٣ - تأمين الاطفال.
 - ٤ - التأمين المؤقت وملحقاته.
 - ٥ - خطط تأمينية خاصة.
 - ٦ - الوقفية والتقاعد.
- حدد الهدف من تصميم كتاب المعدلات لتسهيل مهمة رجل تسويق التأمين والرونة في خدمة العملاء (الافراد، الاسر، الشركات) وبالتالي السماح لوكيل الانتاج باختيار انسب الخطط التي توافق حاجة الفرد او الاسرة.
- ويترتب على وكيل الانتاج ان يتدرب على امكان استخدام هذا الكتاب بجميع متعاطياته وبالتالي المقدرة على استخراج القسط وأية اضافات ضرورية في قياس درجة الخطر (تصنيف الحالة الصحية والسن) ويحتوي هذا الكتاب على:

١ - خصم الكمية مثال:

- | | | |
|-----------|--------------|------------------|
| ٥٠٠٠ د | الى ١٠٠٠٠ د | يمنح خصم ١ د. |
| ١٠٠٠٠ د | الى ٢٥٠٠٠ د | يمنح خصم ١٥٠٠ د. |
| ٢٥٠٠٠ د | الى ٥٠٠٠٠ د | يمنح خصم ٢ د. |
| ٥٠٠٠٠ د | الى ١٠٠٠٠٠ د | يمنح خصم ٢٥٠٠ د. |
| ١٠٠٠٠٠ د. | فما فوق | يمنح خصم ٣ د. |

٢ - الخصم الزمني مثال:

- دفع القسط سنوياً = يمنح خصم ١ د على كل ١٠٠٠ د
- دفع القسط نصف سنوي = لا شيء.
- دفع القسط شهرياً = يقسم القسط السنوي على ١٢ شهراً
- ويضاف اليه نسبة ٥ بالمائة من المعدل المخصص.
- دفع القسط شهري بنكي = يخصم من القسط الشهري نسبة معتدلة.

نموذج لاحدى لوحات المعدلات
تأمين ادخاري (مضاعفة الدخل)
مع الاشتراك في الارباح
القسط السنوي بالمعدل لكل ١٠٠٠ د. من مبلغ التأمين
تدفع في بداية سنة التأمين

السن	فترة التأمين بالسنوات					عدد سنوات التأمين
	٢٠	٢٥	٣٠	١٥	١٠	
٢٠	٣١٠٥٠	٣٨٥٥٠	٥٠-	٦٨٢١٠	١٠٤٦٢٠	
٢١	٣١٠٨٠	٣٨٥٧٠	٥٠٠١٠	٦٨٢١٠	١٠٤٦٢٠	
٢٢	٣١١٣٠	٣٨٥٩٠	٥٠٠٢٠	٦٨٢١٠	١٠٤٦٢٠	
٢٣	٣١١٨٠	٣٨٦٢٠	٥٠٠٤٠	٦٨٢٣٠	١٠٤٦٢٠	
٢٤	٣١٢٥٠	٣٨٦٦٠	٥٠٠٥٠	٦٨٢٤٠	١٠٤٦٣٠	
٢٥	٣١٣٢٠	٣٨٧٠٠	٥٠٠٨٠	٦٨٢٤٠	١٠٤٦٣٠	
٢٦	٣١٤٠٠	٣٨٧٥٠	٥٠٠١٠٠	٦٨٢٥٠	١٠٤٦٣٠	
٢٧	٣١٥٠٠	٣٨٨٥٠	٥٠٠١٤٠	٦٨٢٧٠	١٠٤٦٥٠	
٢٨	٣١٦٢٠	٣٨٩٨٠	٥٠٠١٨٠	٦٨٢٩٠	١٠٤٦٥٠	
٢٩	٣١٧٥٠	٣٨٩٨٠	٥٠٠٢٤٠	٦٨٣٣٠	١٠٤٦٧٠	
٣٠	٣١٩١٠	٣٩٠٩٠	٥٠٠٣١٠	٦٨٤٢٠	١٠٤٦٨٠	
٣١	٣٢٠٨٠	٣٩٢١٠	٥٠٠٣٩٠	٦٨٤٧٠	١٠٤٧٢٠	
٣٢	٣٢٢٨٠	٣٩٣٥٠	٥٠٠٤٨٠	٦٨٥٤٠	١٠٤٧٥٠	
٣٣	٣٢٥٢٠	٣٩٥٢٠	٥٠٠٦٠٠	٦٨٦٢٠	١٠٤٧٩٠	

فترة التأمين بالسنوات					عدد سنوات التأمين
٣٠	٢٥	٢٠	١٥	١٠	السن
٢٢,٧٨٠	٢٩,٧١٠	٥٠,٧٣٠	٦٨,٧٢٠	١٠٤,٨٤٠	٣٤
٢٢,٠٦٠	٢٩,٩٣٠	٥٠,٨٩	٦٨,٨٦٠	١٠٤,٩٠٠	٣٥
٢٢,٣٩٠	٤٠,١٧٠	٥١,٠٧٠	٦٩,٠١٠	١٠٥,٠٧٠	٣٦
٢٢,٧٦٠	٤٠,٤٦٠	٥١,٢٨٠	٦٩,١٧٠	١٠٥,١٨٠	٣٧
٢٤,١٨٠	٤٠,٧٩٠	٥١,٥٢٠	٦٩,٣٧٠	١٠٥,٣١٠	٣٨
٢٤,٦٤٠	٤١,١٤٠	٥١,٨٠٠	٦٠,٦٠٠	١٠٥,٤٩٠	٣٩
٢٥٠	٤١,٥٤٠	٥٢,١١٠	٦٩,٨٦٠	١٠٥,٦٧٠	٤٠
-	٤١,٩٩٠	٥٢,٤٦٠	٧٠,١٦٠	١٠٥,٨٨٠	٤١
-	٤٢,٤٩٠	٥٢,٨٥٠	٧٠,٤٩٠	١٠٦٠	٤٢
-	٤٣,٠٥٠	٥٣,٢٩٠	٧٠,٨٦٠	١٠٦,٣٩٠	٤٣
-	٤٣,٦٦٠	٥٣,٧٨٠	٧١,٢٨٠	١٠٦,٧١٠	٤٤
-	٤٤,٣٤٠	٥٤,٣٢٠	٧١,٧٣٠	١٠٧,٠٥٠	٤٥
-	-	٥٤,٩٢٠	٧٢,٢٤٠	١٠٧,٤٥٠	٤٦
-	-	٥٥,٥٨٠	٧٢,٧٩٠	١٠٧,٩٧٠	٤٧
-	-	٥٦,٣١٠	٧٣,٤١٠	١٠٨,٢٣٠	٤٨
-	-	٥٧,١٢٠	٧٤,٠٩٠	١٠٨,٨٣٠	٤٩
-	-	٥٨٠	٧٤,٨٤٠	١٠٩,٣٩٠	٥٠
-	-	-	٧٥,٦٦٠	١١٠٠	٥١
-	-	-	٧٦,٥٦٠	١١٠,٦٨٠	٥٢
-	-	-	٧٧,٥٦٠	١١١,٤٣٠	٥٣
-	-	-	٧٨,٦٤٠	١١٢,٢٦٠	٥٤
-	-	-	-	١١٣,١٥٠	٥٥
-	-	-	-	١١٤,١٥٠	٥٦
-	-	-	-	١١٥,٢٤٠	٥٧
-	-	-	-	١١٦,٤٥٠	٥٨
-	-	-	-	١١٧,٧٧٠	٥٩
-	-	-	-	-	٦٠

يلاحظ من لوحة المعدلات السابقة ان هذه الخطة التأمينية صالحة لفئات السن المختلفة - ولسن حده الاقصى ٦٠، كما ان البرنامج لا تزيد مدته عن سن السبعين

لنيسط هذه العبارة: نفترض ان شخص بسن الخمسين طلب التأمين على حياته لمدة ٢٥ سنة - فأننا نجد ان البرنامج يطبق عليه لمدة ٢٠ سنة فقط وبالتالي لا يمكن له شراء وثيقة تأمين مدتها ٢٥ سنة. كونه بهذه الحالة يبلغ سن ٧٥ قبل ان يحصل مبلغ التأمين وعوائده (طالما لم تحدث وفاة) وبهذه اللوحة لا يتوافر له اكثر من ٢٠ سنة.

مثال اخر: شخص سنه ٦٠ سنة، يمكنه التأمين فقط لمدة ١٠ سنوات وهو العمود الثاني في الجدول، تحت رقم ١٠ وقسط السنوي ١١٧ر٧٧٠ لكل ١٠٠٠ د. مبلغ التأمين.

يستخلص مما سبق:

١ - ان هذه الخطة وضعت على سبيل القياس وليس الحصر، حيث هناك العديد من البرامج والخطط التأمينية التي تختلف معاييرها الفنية.

٢ - انه كلما كبر السن، كلما ازداد احتمال خطر الوفاة وبالتالي ارتفع القسط لكل ١٠٠٠ د. من مبلغ التأمين.

٣ - ان المعدل المطروح هو المعدل الاساسي اذ يمكن اضافة ٢٠٪ على المعدل بحالة ما اذا زاد وزن طالب التأمين عن المعدل العادي.

مثال:

شخص سنه ٣٠، طوله ١٨٠ سم، ووزنه ٧٣ كغم - بهذه الحالة يطبق المعدل الاساسي طالما انه يتمتع بصحة جيدة.

مثال اخر:

شخص سنه ٣٠ سنة، طوله ١٨٠ سم، ووزنه ١٠٠ كغم. بهذه الحالة يطبق المعدل الاساسي مضافاً اليه ٢٠ بالمئة. كونه موضع خطر ووزنه اكثر من معدل الوزن العادي (الصحي). اذ يحتمل عندها تواجد السكري وخلافه من الامراض.

مثال اخر:

شخص سنه ٣٠، طوله ١٨٠ سم، ووزنه ٥٢ كغم. بهذه الحالة يطبق المعدل الاساسي مضافا اليه نسبة بالمائة على القسط، كونه موضع خطر ووزنه أقل من معدل الوزن العادي «الصحي».

٤ - ان كتاب المعدلات يرد القسط سنوياً وفي حالات اخرى شهرياً. لذا يراعى ان الاقساط الواردة في اللوحة السابقة هي سنوية. وعليه تكون الاقساط النصف سنوية لشخص سنة ٣٠ سنة وقسطه السنوي ١٠٤٦٨٠ يطرح ٥٠٠ فلس - وقسمة هذا الرقم على ٢ فيكن القسط لكل ١٠٠٠ د..

$$١٠٤٦٨٠ - ٥٠٠ = ١٠٤١٨٠$$

$$١٠٤١٨٠ \div ٢ = ٥٢٠٩٠$$

اسئلة للممارسة الشخصية:

١ - شخص سنه ٢٠، يريد مبلغ تأمين قدره ٥٠٠٠ د، لمدة ٢٠ سنة، على ان يدفع القسط شهرياً.

ب - شخص سنه ٥٠، يريد مبلغ تأمين قدره ١٠٠٠٠ د، لمدة ٣٠ سنة، على ان يدفع القسط ربع سنوي.

ج - شخص سنه ٦٠، يريد مبلغ تأمين قدره ٥٠٠٠٠ د، لمدة ١٠ سنوات، على ان يدفع القسط شهري بنكي.
احسب القسط الشهري البنكي له؟.

لا بد من مراعاة مطابقة الخصم الزمني، وخصم الكمية في جميع الحالات.
٥ - انه كلما دفع القسط مرة واحدة في السنة كلما قلت التكلفة بمنح الخصم الزمني والذي هو بمثابة تعويض عن الفرصة البديلة * (اي تعويضه عن الفوائد التي كانت يمكن الحصول عليها فيما لو استثمر المبلغ في مجال اخر او اودع بالبنك).

* الفرصة البديلة هي التي فوّتت على المستثمر نتيجة اختياره لبدل من البدائل دون الاخر.

٦ - أن القسط يختلف للسنة الواحد حسب نوع الخطة التأمينية، إذ من المعروف أن التأمين المؤقت هو أقل أنواع التأمين تكلفة، وأن مضاعفة الدخل «التأمين الادخاري» هو أكثر أنواع التأمين تكلفة من حيث حجم القسط ولو أن هذا يعوض عليه بتراكم عال من القيم النقدية.

٧ - أنه يمكن تقسيم التأمين على الحياة بهذه الحالة إلى فئتين:

أ - **تأمين على الحياة مؤقت:**
ويشمل التأمين الفردي المؤقت، التأمين الجماعي المؤقت وفي كلا الحالتين مؤقت مستقر، ومؤقت تناقصي كالرهونات.

ب - **تأمين على الحياة دائم:**
ويشمل التأمين مدى الحياة ومن ثم الادخاري (مضاعفة الدخل).

الباب الثالث

الفصل الثاني

انواع وثائق التأمين على الحياة

تنقسم وثائق التأمين الى مجموعة من التقسيمات حسب الغرض من شرائها وحالات تطبيقها:

اولاً: من ناحية الاشتراك في الارباح وعدمه:

١ - التأمين الادخاري دون الاشتراك في الارباح ودون تراكم عوائد مضمونة هذا النوع يتضمن دفع مبلغ التأمين في نهاية المدة دون اية اضافات وبغض النظر عن مجموع الاقساط - كما هي الحالة في السندات البحتة.

مثالها: لو كان مبلغ التأمين ١٠٠٠ دينار والقسط السنوي ٨٥ دينار ومبلغ التأمين المسترد في نهاية المدة ١٠٠٠ دينار.

٢ - التأمين الادخاري دون الاشتراك في الارباح - ولكن بتقديم عوائد مضمونة محددة في بداية فترة التأمين وتضاف لمبلغ التأمين الاساسي في نهاية المدة - وتمثل هذه النسبة ٢٠ - ٢٥ بالالف.

مثال:

قامت شركة التأمين بتغيير هذه النسبة من ١٧ر٥ بالالف الى ٢٢ر٥ بالالف بالسنة - كما قامت شركة اخرى للتأمين بتحديد نسبة ٤٥ بالالف سنوياً كنسبة مضمونة في بداية فترة التأمين.

مثال تطبيقي:

وثيقة تأمين مبلغها ١٠٠٠٠ دينار ونسبة العوائد المضمونة ٢٥ بالالف لمدة عشرين سنة وعليه تكون قيمة العوائد في السنة: $٢٥ \times ١٠٠٠٠ = ٢٥٠٠$ دينار.

اي $٢٥ \times$ مبلغ التأمين.

وفي نهاية المدة ٢٥.. ر. ١٠٠٠٠ × ٢٠ = ٥٠٠٠
وتكون جميع المبالغ المدفوعة في نهاية المدة ١٠٠٠٠ (مبلغ التأمين) +
٥٠٠٠ (العوائد المضمونة) = ١٥٠٠٠ د.

٣- التأمين الادخاري مع الاشتراك في الارباح:

يلاحظ ضمن هذا البند ان العوائد السنوية منعكسة عن نشاط الارباح الاستثمارية لفرع الحياة ولكنها ارباح غير مضمونة فاذا تمثلت الارباح بالزيادة المستمرة كان هذا النوع هو الافضل ويحمل العكس بحالة عدم تحقيق ارباح كما يستفاد مما يزيد عن الاحتيازات والاحتياطيات. عموماً هذا النوع من الوثائق يمثل اكثر انواع التأمين استعمالاً وقبولاً لدى المؤمنين على حياتهم كما انه يترتب على ذلك ان القسط السنوي لهذا النوع أعلى من غيره.

ثانياً: من حيث استرداد الاقساط او عدمه:

تتسم وثائق التأمين (مع الاشتراك في الارباح) بخصائص الاسترداد الجزئي للاقساط على مراحل مختلفة من مدة التأمين مع استمرار التغطية التأمينية حتى نهاية المدة بحيث تقسم فترة التأمين على ثلاث وحدات زمنية متساوية يدفع للمؤمن له في نهاية الفترة الاولى ٢٥٪ من مبلغ التأمين وفي نهاية الفترة التالية ٢٥٪ وفي نهاية الفترة الـ ٥٠ بالمئة الباقية مع مراعاة انه بغض النظر عن حدوث الوفاة بأي فترة يدفع مبلغ التأمين بالكامل.

ثالثاً: من حيث الفترة الزمنية:

كما اوردنا سابقاً فهناك التأمين المؤقت والذي تصل قصر فترته التأمينية الى اسبوع او أيام مثل رحلات الطائرة والبعض الآخر يستمر مفعوله لدى الحياة حيث يصل الى سن ٨٥ - ٩٥.

رابعاً: من حيث المقدرة على توفير الاموال الاكثر:

تتصف وثائق مضاعفة الدخل (الادخارية) بأنها اكثر الخطط التأمينية مقدرة على تجميع وتراكم الاموال ويلاحظ هذا من خلال ارتفاع تسعيرة هذا النوع من التأمين.

خامساً: من حيث المبالغ التأمينية منسوبة الى الاقساط:

جدير بالذكر ان التأمين المؤقت هو اقل انواع التأمين تكلفة للدينار الواحد بمعنى الاستخدام الاقتصادي للدينار مقارنة بحجم المبالغ الحمائية للتأمين. سادساً: التأمين العائلي والذي يشمل تغطية الاسرة بجميع افرادها في وثيقة واحدة مقابل اقساط اضافية. وقد يتمثل بوثيقة اساسية ويعامل معاملة الوثيقة الادخارية (مضاعفة الدخل) - او مركب على وثيقة اساسية فيعامل معاملة التأمين المؤقت المستوي او المتناقص.

سابعاً: التأمين الجماعي للمشروعات التجارية والشركات: بحيث يغطي جميع العاملين والموظفين ضمن وثيقة واحدة يتبنى صاحب العمل دفع اقساطها السنوي. عادة ما تكون من انواع التأمين المؤقت السنوي وغالباً ما تشمل على التأمين الصحي وتأمينات العجز او اصابات العمل. وعادة يمثل مبلغ التأمين للموظف الواحد ضعف مرتبه السنوي او ثلاثة اضعافه. ثامناً: التأمين المؤقت التناقصي:

يعني بهذا النوع ذلك التأمين الذي تدفع اقساطه سنوياً لفترة محددة بحيث يتناقص مبلغ التأمين تدريجياً الى ان يصبح صفر في نهاية المدة. ويتمثل هذا التأمين في تأمين الرهونات والقروض حيث يسدد جزء من القرض سنوياً وتشمل التغطية التأمينية رصيد صافي القرض، تسجل الوثيقة لصالح المستفيد والذي هو بهذه الحالة البنك او المقرض. لكون قسط هذا النوع من التأمين منخفضاً، فانه يتناسب مع أصحاب الدخل المحدودة ذوي العائلات الكبيرة بهدف الحماية الاجتماعية لهم.

تاسعاً: وثيقة الحياة ذات القسط الوحيد:

يعني بهذه الوثيقة ان سريان مفعول التغطية التأمينية مستمر لمدى الحياة، ولكن اقساط الوثيقة المقررة تدفع في بداية فترة التأمين مرة واحدة بقسط واحد مقابل اعطاء خصم. ويؤخذ العمل بهذه الوثيقة فيما اذا كان المؤمن له مقتدر مالياً ويود ان يخلي مسؤوليته من الالتزام بالدفع الدوري للاقساط طول الفترة التأمينية كما يهدف المؤمن له الى الحصول على التأمين والحماية.

عاشراً: وثيقة الحياة ذات الاقساط المحدودة:

يعني بهذه الوثيقة ان مفعول التأمين يسري لمدى الحياة على ان يتم دفع اقساط الوثيقة لفترة محددة في العقد عادة ما تكن اقل من فترة التأمين.

مثال:

وثيقة تأمين مبلغها ١٠٠٠ دينار لدى الحياة (٦٥ سنة) لشخص بسن ٣٠ سنة على أن تدفع الاقساط لمدة عشرين سنة يراعى ان القسط الشهري أو السنوي نسبياً أعلى من الاقساط العادية التي تدفع في الانواع الاخرى طوال فترة التأمين.

احدى عشر: وثيقة مدير صاحب الاعمال:

يطلب هذا النوع من الوثائق عادة من قبل صاحب الاعمال ويكون التأمين على حياة مدير أعمال والذي يمثل وفاته أو غيابه عن المؤسسة خسارة بالغة يكون صاحب الاعمال هو المستفيد بحاة وفاة مديره من ناحية على أن يقوم صاحب الاعمال نفسه بدفع الاقساط — وبالتالي استلام مبلغ التأمين وعوائده في نهاية فترة التأمين.

اثني عشر: التأمين المركب:

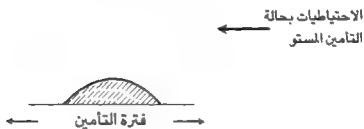
أ- مستو: مثال وثيقة اساسية مبلغها ١٠٠٠٠ مضاف اليها مركب مؤقت مقداره حد اقصى ٣ أضعاف المبلغ الاساسي (٣٠٠٠٠).
ب - تناقصي.

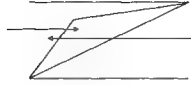
عموماً يقرر هذا النوع من التأمين عند العزم على التأمين عند اعداد الطلب ويضاف اساساً الى مبلغ التأمين الاساسي وعادة ما يكون تأمين مؤقتاً. ويكون التأمين المركب (الاضافي) اما مستو اي يكون مبلغ التأمين الاضافي ثابتاً دون تغير طوال فترة التأمين مثل التأمين الفردي الاضافي والتأمين العائلي او تأمين اضافي متناقص كما هي الحالة في القروض البنكية وتأمين الرهونات او العائلي بحالة صغر سن الاطفال مما يستغرق التعويض عن فقدان الدخل فترة معينة حتى ينشأوا كباراً.

ثلاث عشر: الوثيقة المشتركة:

بحالات عديدة يشترك اكثر من شخص مؤمن له في وثيقة تأمين واحدة على ان يكون اي منهما هو المستفيد بحالة وفاة الآخر يدفع قسط واحد بالمعدل وتعمل عمل الوثيقة الوحدة ومثالها التأمين على حياة الزوج والزوجة في وثيقة واحدة او التأمين العائلي (جميع افراد الاسرة) — يراعى تواجد مصلحة مشتركة في هذا النوع. علينا هنا أن نفرق بين الوثيقة المشتركة مع الارباح اذ قد تكون هذه الوثيقة مؤقتة وغير متضمنة للارباح.

نماذج هندسية تمثل أنواع التأمينات المختلفة والمراجحة



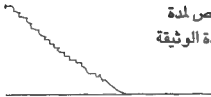
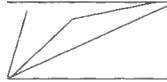


التأمين على الحياة
لمدى الحياة ذو
الدفعات المحدودة



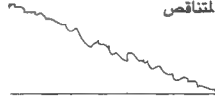
التأمين المركب المستو
الوثيقة الاساسية

الاحتياطي الخاص بالوثيقة
(مضاعفة الدخل).



مؤقت متناقص لمدة
أقصر من مدة الوثيقة
الاساسية.

الوثيقة الاساسية



التأمين المركب
المتناقص

الوثيقة الاساسية

نماذج الانواع التأمين الجماعي

اولاً: التأمين الجماعي المؤقت.

ثانياً: التأمين الجماعي الادخاري.

ثالثاً: التأمين الجماعي التقاعد - وسنتعرض لهذا الموضوع بالتفصيل في الباب الخامس.

اولاً: نموذج خاص بالتأمين الجماعي المؤقت على الحياة المنفعة والأقساط.

بيان المنفعة	طبيعة المنفعة	القسط
١ - التأمين المؤقت	تدفع بحالة وفاة الموظف المؤمن على حياته مبلغ تأمين معادلة لمجموع مرتبات ٢٤ شهراً أو ٣٦ شهراً	يمثل القسط في هذه الحالة نسبة مسن المرتب السنوي.
٢ - تأمين اضافي - اختياري يمثل ضعف مبلغ التأمين حادث يضاعف المبلغ المذكور أعلاه - ويعادل مجموع المرتبات لـ ٤٨ شهراً أو ٧٢ شهراً.	إذا حدثت الوفاة نتيجة	بقسط اضافي قدره نسبة بالالف من المرتب السنوي.
٣ - بحالة العجز الكلي الدائم (اختياري)	إذا حدث العجز الدائم والكلي نتيجة جرح او مرض بحيث يمنع الموظف من ممارسة أي عمل - تتحمل الشركة دفع ما يعادل ٢٤ شهراً. وتدفع هذه المبالغ بدفعات شهرية على مدى خمس سنوات.	بقسط اضافي قدره نسبة بالالف من المرتب السنوي

بيان المنفعة	طبيعة المنفعة	القسط
٤ - بحالة الحوادث الشخصية (اختياري)	بحالة اصابات الجسم بطبق الجدول المرفق في (١)	بقسط اضافي نسبة بالالف من المرتب السنوي.
٥ - بحالة دخول المستشفى او اجراء المستشفى للمعالجة المرضية عمليات جراحية (اختياري)	اذا دخل أي من الموظفين او الجراحية تدفع الشركة ما هو وارد في الجدول المرفق في (ب).	بقسط اضافي نسبة بالمائة من المرتب السنوي. او قيمة ثابتة.

الجدول - ١ - جدول التعويضات الخاصة بالحوادث الشخصية

التعويض من مبلغ التأمين الاساسي

البيان
١ - حالة الوفاة
٢ - عجز كلي دائم
أ - فقدان النظر بالعينين ١٠٠٪
ب - الجنون. ١٠٠٪ أو ٢٠٠٪
ج - فقدان الساعدين او الساقين. ١٠٠٪ أو ٢٠٠٪
د - فقدان قدم واحد ويد واحدة ١٠٠٪ أو ٢٠٠٪
٣ - عجز جزئي دائم
أ - طرش كامل بالاذنتين. ٤٠٪
ب - طرش كامل لاذن واحدة فقط ١٠٪
ج - فقدان عين واحدة. ٥٠٪
د - كسر الفك السفلي ٢٥٪

التعويض من مبلغ التأمين الاساسي

الاطراف العلوية

- أ - فقدان ساعد واحد او يد واحدة. ١٠٠٪
- ب - فقدان جزء صغير من الاطراف. ١٠٪ أو ٢٠٪
- ج - بتر الابهام ١٠٠٪ أو ٢٠٪
- د - بتر الاربع اصابع والابهام ١٠٠٪ أو ٢٠٪

الاطراف السفلية

- أ - بتر الساق لغاية ما فوق الركبة ٤٠٪
- ب - بتر الساق تحت الركبة ١٠٪
- ج - فقدان القدم ٥٠٪
- د - كسر الزر ٢٥٪
- هـ - كسر الركبة.
- و - بتر أربع اصابع للرجل متضمن الاصبع الكبير.
- ح - بتر أصبع الرجل الكبير
- ط - بتر كامل لاصبع الرجل عدا الكبير.

٤ - عجز كامل مؤقت: العرض الاسبوعي نسبة بالالف من مبلغ التأمين الرئيسي.
ما يقع تحت هذا البند الرابع يدفع لمدة حداها الاقصى ٥٢ اسبوعاً أو ١٠٤ أسابيع.

٥ - بند التقاعد:

يمكن تسوية التعويضات بحيث يدفع ١٠ بالمائة من مبلغ التأمين الاساسي سنوياً لمدة حداها الاقصى عشر سنوات

الجدول - ب -
المناافع المترتبة على دخول المستشفى
او اجراء عمليات جراحية

المرتب الشهري	الفرقة والسريـر	خدمات المستشفى	بحالة الجراحة
	باليوم	بالفترة المرضية	الواحدة
د.	د.	د.	د.
اقل من ١٠٠	٣	٢٠	٧٠٠
١٠٠ - ٢٥٠	٦	٣٥	١٢٠٠
٢٥٠ - ٥٠٠	١٢	٥٠	١٧٠٠
٥٠٠ فما فوق	١٨	٦٥	١٢٠٠

وتختلف البرامج من حيث توزيع هذه المناافع بالزيادة او النقصان ويمكن ربط ذلك طردياً مع قيمة القسط

- عموماً هنالك احكام خاصة يمثل هذه العقود من شأنها تستلزم حد أدنى من عدد العاملين لاعتبار التأمين دون فحص طبي او بنوع، وتعالج مثل هذه العقود عادة الانضمام المتأخر للعضوية، ترك الخدمة، شروط معينة للعضوية، استبدال التأمين بتأمين فردي ادخاري، الحد الاقصى لمبلغ التأمين لكل عضو مشترك، كما لشركة التأمين افتراض الاستثناءات التي تتناسب وطبيعة العقد. وعادة ما تقرر اقساط مثل هذه العقود سنوياً دفعة واحدة.

ثانياً: برنامج التأمين الادخاري الجماعي
ملخص البرنامج

١ - الانتساب للعضوية:

يحق الانتساب لجميع العاملين الذكور الواقعين في فئة السن ٢١ الى ٥٩ او ٦٤ متضمنة برنامج تقاعدي يبدأ العمل به بسن ال ٦٠ أو ٦٥ بحالة

العاملات (الاثاث) فيحق لهم الانتساب بين سن ٢١، ٥٤ أو ٥٩ متضمنة برنامج تقاعد يبدأ العمل به بسن ٥٥ أو ٦٠.

٣- المنافع:

أ- منافع التقاعد العادي:

عند بلوغ سن التقاعد العادي، يستلم العضو مبلغاً مساوياً لمبلغ التأمين، مضافاً إليه العوائد المتراكمة في التأمين الادخاري. يحسب التأمين الادخاري بصورة فردية لكل عضو على اساس سنه والقسط السنوي المستوي بواقع ١٥٪ أو (٥٠٪) من مرتبه الاساسي (انظر جدول «أ» للمعدلات). وبحالات ١٪ أو ٢٪ من متوسط المرتب الاخير.

ب- منافع التقاعد المبكر:

عند بلوغ سن ٥٥ (٥٠ للاناث)، يحق للفرد مبلغ تقاعد اقل من العادي يترك تقديرها للقسم الاكتواري «الفني».

ج- المنافع بحالة وفاة العضو:

بحالة وفاة العضو قبل بلوغه سن التقاعد، يدفع للورثة مبلغ يعادل مبلغ التأمين مضافاً إليه العوائد المتوقعة.

٣- بحالة انتهاء الخدمة:

بحالة انتهاء خدمة العضو لأي سبب كان خلاف التقاعد او الوفاة يستلم العضو مبلغاً نقدياً معادلاً للاحتياطي الفني المتوقع في التأمين الادخاري.

٤- بديل التقاعد:

بحالة بلوغ سن التقاعد، مع عدم رغبة العضو بتحصيل المبلغ مرة واحدة، تضمن الشركة دفع دخل تقاعدي لا تقل نسبته السنوي عن ١٠٪ من المبلغ الاجمالي. يدفع التقاعد السنوي بصورة دخل شهري لمدة خمس سنوات مؤكدة او ما يزيد طالما بقي العضو حياً

٥- الاشتراك:

يدفع العضو المشترك ما يعادل ٥٪ او ٧,٥٪ من مرتبه الاساسي للمساهمة بالبرنامج. كما يشارك صاحب العمل بما يعادل ١٠٪ او ١٥٪ من المرتب الاساسي للعضو.

جدول (١)

المبلغ الاساسي في التأمين الادخاري على اساس استقطاع ما يعادل ١٥ د،
ضمن فئات السن المختلفة حتى بلوغ السن ٦٠ او حدوث الوفاة قبل بلوغ سن
ال ٦٠.

السنة حتى تاريخ الميلاد المقبل	مبلغ التأمين الاساسي	السنة حتى تاريخ الميلاد المقبل	مبلغ التأمين الاساسي
٢١	٩٢١١	٤٠	٤٠٦٥
٢٢	٨٩١٣	٤١	٣٨٤٠
٢٣	٨٦٢٢	٤٢	٣٦١٨
٢٤	٨٣٣١	٤٣	٣٣٩٩
٢٥	٧٨٥٥	٤٤	٣١٩٢
٢٦	٧٧٥٩	٤٥	٢٩٧٢
٢٧	٧٤٧٤	٤٦	٢٧٦٠
٢٨	٧١٩٢	٤٧	٢٥٥٤
٢٩	٦٩١٥	٤٨	٢٣٤٩
٣٠	٦٦٣٦	٤٩	٢١٤٥
٣١	٦٣٦٣	٥٠	١٩٤٥
٣٢	٦٠٩٣	٥١	١٧٤٧
٣٣	٥٨٢٤	٥٢	١٥٥٠
٣٤	٥٥٦٠	٥٣	١٣٥٤
٣٥	٥٢١٤	٥٤	١١٦١
٣٦	٥٠٥٣	٥٥	٩٦٩
٣٧	٤٧٩٨	٥٦	٧٧٥
٣٨	٤٥٥٢	٥٧	٥٨٣
٣٩	٤٣٠٥	٥٨	٣٨٨
		٥٩	١٨٤

مذكرة تفسيرية

حساب المنافع:

لنفترض أن أحد العاملين انتسب إلى الخطة بسن ٣٠، مرتبة الاساسي في ذلك الوقت بلغ ١٠٠ دينار، وعند سن ٤٠ أو ٥٠ أصبح مرتبه ٢٠٠ د، و ٣٠٠ د على التوالي. وبمعدل اشتراك شهري ١٥ د. (٥ من مرتبه، ١٠ من صاحب العمل) بين سن ٣٠، ٤٠. بين السن ٤٠ لغاية سن ال ٥٠، يبلغ الاشتراك الشهري ٤٥ د. وبين السن ٥٠ لغاية سن التقاعد (٦٠) يبلغ الاشتراك ٩٠ د، بالشهر.

من استعراض الجدول - أ - يمكننا حساب مبلغ التأمين.

$$\text{عند الشروع في الانتساب، يكن مبلغ التأمين} = ١٥ \times \frac{٦٦٣٦}{١٥} = ٦٦٣٦ \text{ د.}$$

إذا حدثت الوفاة أو أصيب العضو بالعجز قبل بلوغه سن ال ٤٠، يستلم المستفيد نفس المبلغ المذكور سالفاً، مضافاً إليه العوائد المتوقعة. بسن ال ٤٠ لغاية السن ٥٠ يضاف مبالغ أخرى ممثلة بما يلي:

$$= ٣٠ \times \frac{٤٠٦٥}{١٥} = ٨١٣٠. \text{ ويكون مبلغ التأمين كما هو } ١٤٧٦٦ \text{ د.}$$

$$\text{بسّن ال ٥٠ تبلغ الإضافات لمبلغ التقاعد} = ٤٥ \times \frac{١٩٤٥}{١٥} = ٥٨٣٥.$$

بسّن ال ٦٠ يحصل العضو على مبلغ (٢٠٦٠١ = ١٤٧٦٦ + ٥٨٣٥) مضافاً إليه العوائد المتوقعة حتى بلوغ هذا السن (٦٠).

الباب الثالث

الفصل الثالث

عقد التأمين على الحياة

يتمثل عقد التأمين على الحياة بوثيقة التأمين والتي تتضمن مجموعة هامة أساسية من البنود القانونية ملخصة بما يلي:

١ - بند فترة التأمين المجانية:

التي لا يترتب عليها عقوبة مالية وهي ناتجة عن التقصير في دفع اقساط التأمين حسب مواعيدها مما يؤدي الى ابطال مفعول الوثيقة وعليه اتفق قانوناً اضافة شهر بتغطية مجانية. حيث الهدف منه اعطاء وقت كاف للمؤمن على حياته لتسديد القسط واستمرارية مفعول الوثيقة وذلك تجنباً للاحراجات والالتزامات المكتبية المتأتية من الغاء الوثيقة ثم اعادة اصدارها.

٢ - بند فترة اسقاط حق شركة التأمين في الغاء الوثيقة:

نتيجة اكتشاف تضليل بالحالة الصحية للمؤمن على حياته. وتقدر المدة التي يجوز لشركة التأمين الغاء الوثيقة واعادة الاقساط الى المؤمن على حياته بسنتين بعدها يسقط حق الشركة في اي الغاءات عدا ما هو ناتج عن تقصير دفع الاقساط من قبل المؤمن على حياته مع التعديل في السن.

٣ - بند العقد الكلي:

يحدد في هذا البند جميع اطراف العقد من المؤمن (شركة التأمين)، المؤمن على حياته (المؤمن عليه) والمستفيد (المؤمن له).

٤ - بند التضليل بادلاء بيانات عن السن او الجنس:

يعطي هذا البنك شركة التأمين الحق في تعديل النتيج المالية والفنية للوثيقة

(من حيث الاقساط والقيم النقدية) حسب السن الحقيقي للمؤمن على حياته وذلك بعد اكتشاف السن الحقيقي.

٥ - بند العوائد:

يبين هذا البند كيفية تخصيص وتوزيع العوائد في الوثيقة ومن شأن ذلك تحديد التزامات شركة التأمين امام المؤمن على حياته او ورثته او القضاء بحالة المطالبة النقدية.

٦ - بند الحق الغير باطل:

هذا البند متضمن فقط في الوثائق التي تتمتع بقيمة مالية بحيث تعطي بدائل للمؤمن له خلال حياة الوثيقة من حيث الحق في الاختيار من بينها بما يناسبه وكيفية التصرف بالاموال. تطرأ هذه المشكلة عند:

أ - الحصول على المبلغ مرة واحدة بصورة نقدية.

ب - شراء تأمين مؤقت مستو.

ج - استمرار دفع الاقساط استمرار مفعول الوثيقة حتى تاريخ الوفاة اللاحق لسن الـ ٦٥.

٧ - بند الاقتراض:

متوفر فقط في الوثائق ذات القيم النقدية بحيث تحدد النواحي التي يمكن على ضوئها اقتراض حامل الوثيقة والشروط التي يتم بها هذا الاقتراض يحدد هذا البند ايضاً الفوائد المقررة على القرض - عادة تحدد الفوائد بـ ٦ بالمئة، ومبلغ القرض بـ ٩٥ بالمئة من القيم النقدية المتراكمة في الوثيقة.

٨ - بند اساس تقدير الفوائد:

تحدد به اساس الفوائد التقديرية وكيفية حسابها.

٩ - بند طرق التسوية:

تحدد في هذا البند البدائد التي يمكن من خلالها تسوية مبالغ التأمين النقدية في نهاية المدة وتتمثل بـ:

أ - قبض المبلغ كله مرة واحدة بصورة نقدية.

ب - ابقاؤه مع شركة التأمين مقابل فوائد.

- جـ - تنظيم دخل شهري للمؤمن على حياته.
- د - استخدام جزئي للأموال لتحديد فترة التأمين.
- ١٠ - بند اعادة العمل بالوثيقة بعد الغائها:

يحدد هذا البند الظروف والاسس التي يمكن على أساسها اعادة سريان مفعول الوثيقة.

- ١١ - العقود الاضافية لعقد التأمين الاساسي:
- على خلاف البلدان الاخرى تعامل العقود الاضافية بأنها اختيارية ليست جزء مندمج بالوثيقة ولكن يمكن اضافتها بقسط اضافي.

ومن هذه العقود:

- أ - تأمين الزوجة فقط.
- ب - تأمين الاطفال فقط.
- ج - تأمين الزوجة والاطفال.
- د - تأمين مضاعفة المبلغ بوقوع حوادث.
- هـ - تأمين دفع القسط بحالة العجز او المرض وبالتالي استمرار مفعول الوثيقة وقيام شركة التأمين بدفعه بالنيابة عن المؤمن له الذي اصابه العجز او المرض لغاية انتهاء فترة التأمين.

نموذج لوثيقة التأمين على الحياة

تعتبر الوثيقة وطلب التأمين الموقع من الاطراف المعنية المرفق بالوثيقة بمثابة العقد القانوني والرسمي الذي يلزم شركة التأمين بالتعويض بحالة وفاة المؤمن على حياته او صرف التراكم المالي بحالة استحقاقه او طلب المؤمن على حياته ان تواجد هذا التراكم. وعليه نعرض في الصفحات التالية نموذجاً كاملاً لوثيقة التأمين على الحياة

شركة للتأمين
شركة مساهمة عامة

المركز الرئيسي	برقيا
ص. ب	تيلكس
الاردن	الهاتف
اسم المؤمن على حياته	السجل التجاري
مبلغ التأمين	رقم الوثيقة
مدة التأمين	تاريخ الوثيقة
مدة دفع الاقساط	

ان شركة للتأمين (ش.م.) - توافق على دفع الميزات الاساسية المذكورة في الوثيقة وفقاً لشروطها وببنودها. متضمنة دفع مبلغ التأمين الى المستفيد بمجرد اثبات وفاة المؤمن على حياته المذكور في هذه الوثيقة لدى مركز الشركة الرئيسي في الاردن. كما توافق الشركة ايضاً على دفع الميزات الاضافية حسب شروط مواد العقود الاضافية (ان وجدت) والمذكورة في بنود الوثيقة. علماً بأن التأمين لا يعتبر ساري المفعول الا بعد دفع القسط الاول والتحقق من البيانات الواردة.

حق التحقق من الوثيقة: في غضون اسبوع من تاريخ تسليم هذه الوثيقة للمؤمن على حياته او طالب التأمين يحق لطالب التأمين الغاء الوثيقة واسترداد القسط الاول، عدا ذلك يعتبر التأمين ساري المفعول ابتداء من تاريخ اصدار الوثيقة.

تعتبر كافة البنود هذه الملحقة في الصفحات التالية اجزاء مكونة للوثيقة. لقد تم التوقيع على الوثيقة لدى شركة للتأمين بتاريخ الوثيقة والذي هو تاريخ الاصدار.

مدير فرع الحياة..... المدير العام.....

وثيقة مضاعفة الدخل، يدفع مبلغ التأمين بحالة الوفاة فقط. تدفع الاقساط على طول حياة المؤمن على حياته خلال المدة المقررة... عاماً. تتضمن هذه الوثيقة ارباحاً سنوية.

جنس المؤمن على حياته:	تصنيف التأمين:
سن المؤمن على حياته:	عنوان المؤمن على حياته:
اسم المؤمن على حياته	رقم الوثيقة
مبلغ التأمين	تاريخ الوثيقة
مدة التأمين	
مدة دفع الاقساط	
مكان الاصدار	
اسم المستفيد:	

المستفيد الاول

المستفيد الثاني

جدول التامينات الاضافية خاتمة جدول التامينات الاضافية جدول الاقساط

يستحق دفع اقساط هذه الوثيقة يوم تاريخ الوثيقة المشار اليه وبصورة
دورية تبدأ بقسط.....
اقساط الوثيقة هي

- خاتمة جدول الاقساط -
- نوع وتصنيف الخطة التامينية -

السن رقم الوثيقة

جدول القيم النقدية المضمونة

نهاية سنة الوثيقة	القيمة النقدية	قيمة التأمين المقارن	امتداد التأمين
١		سنة	يوم
٢			
٣			
٤			
٥			
٦			
٧			
٨			
٩			
١٠			
١١			
١٢			
١٣			
١٤			
١٥			
١٦			
١٧			
١٨			
١٩			
٢٠			
عند السن			
٦٠			
٦٥			

التظاهرات (التحويلات)

(اية تظاهرات للوثيقة يجب ان تتم من خلال شركة للتأمين فقط)

العقود العامة الاساسية

العقد

بند ١ -

ان هذه الوثيقة مع صورة من طلب التأمين المرفق تعتبر اجزاء مكونة للوثيقة التي تمثل كامل العقد المبرم بين الاطراف المتعاقدة. كافة المعلومات التي ادلى بها المؤمن على حياته او المتعاقد في الاحوال التي يكون المتعاقد والمؤمن على حياته شخصين مختلفين - تعتبر اذا كانت خالية من الغش، مجرد بيانات وليست تأكيدات، وليس من شأن اي من هذه المعلومات ان يبطل هذه الوثيقة او ان يتخذ حجة ضد اي طلب تعويض ناشيء عن هذه الوثيقة الا اذا كانت هذه المعلومات المذكورة واردة في طلب التأمين المشار اليه، وكانت صورة منه مرفقة بالوثيقة عند اصدارها. اما اذا اغفل المتعاقد او المؤمن على حياته اعطاء بيانات او اعطى بيانات خاطئة بقصد تضليل الشركة في تقدير حقيقة الخطر، فان الشركة في حالة اكتشافها لهذا التضليل تعتبر الوثيقة باطلة وغير نافذة المفعول وتصبح جميع الاقساط المدفوعة حقاً خالصاً للشركة.

تكون الشروط الخاصة نافذة المفعول فقط اذا كانت مظهرة على هذه الوثيقة او مؤيدة كتابة من قبل الشركة. ليس لأي شخص عدا رئيس مجلس الادارة او المدير العام او الاشخاص المحولين من قبل مجلس الادارة صلاحية الموافقة على تمديد اجل دفع اقساط التأمين او اعادة مفعول هذه الوثيقة في حالة بطلانها او تعديل احكام هذا العقد بأي وجه كان.

عدم جواز الطعن

بند ٢ -

لا يمكن الطعن في هذه الوثيقة خلال حياة المؤمن على حياته بعد مرور سنتين من تاريخ اصداها او اعادة مفعولها الا بسبب التخلف عن سداد احد الاقساط او الفوائد او بسبب مخالفة احد الشروط الواردة في الوثيقة او المظهرة عليها.

الاقساط والضرائب

بند ٣ -

تكون كافة اقساط هذه الوثيقة المبينة في الصفحة الاولى من هذه الوثيقة مستحقة الدفع مقدماً في المكتب الرئيسي للشركة او الى اي مدير فرع او وكيل او أمين صندوق مخول بذلك لقاء استلام وصل موقع عليه من قبل احد المسؤولين عن ادارة الشركة بالاضافة الى توقيع مدير الفرع او الوكيل او امين الصندوق.

تكون طريق تسديد الاقساط قابلة للتغير حيث يجوز تسديدها سنوياً، او مرتين، او اربع مرات في السنة، وذلك بناء على طلب خطي يقدم الى الشركة قبل خمسة عشر يوماً من موعد استحقاق اي قسط من الاقساط ويشترط موافقة الشركة على ذلك.

اذا تم تسديد اي قسط قبل استحقاقه وتوفي المؤمن على حياته قبل تاريخ الاستحقاق فان القسط المذكور يعاد الى المستفيد كجزء من حصيلة هذه الوثيقة واذا اصبحت هذه الوثيقة واجبة الدفع بوفاء المؤمن على حياته خلال السنة الاولى من مدة التأمين فان المبلغ غير المسدد من القسط السنوي يطرح من المبلغ الواجب الدفع بموجب هذه الوثيقة.

وتقع على عاتق المتعاقدين الرسوم والضرائب الاخرى التي تخص هذا التأمين او مستنداته او المدفوعات الناشئة عنه، ما لم ينص القانون صراحة على خلاف ذلك ويكون اداء الاقساط والرسوم وما اليها مقابل ايصالات صادرة من الشركة..

مهلة الدفع

بند ٤ -

تعطى مهلة مدتها شهر واحد او ثلاثون يوماً (أيهما أطول) لتسديد جميع الاقساط التي تلي القسط الاولي ويبقى التأمين خلال هذه المهلة ساري المفعول اذا وقعت الوفاة خلال مهلة الدفع فان القسط الذي فات موعد استحقاقه يخصم من المبلغ الواجب الدفع بموجب الوثيقة. في حالة ما اذا وافقت الشركة بصورة استثنائية على ان يكون دفع الاقساط شهرياً فان مهلة الدفع تخفض الى خمسة عشر يوماً.

ان الاخفاق في تسديد اي قسط قبل انقضاء مهلة الدفع يعتبر تخلفاً عن الدفع. واذا كان هذا التخلف عن الدفع قد وقع قبل تسديد ثلاثة اقساط سنوية كاملة تعتبر الوثيقة نتيجة التخلف المذكور باطالة غير نافذة المفعول وتبقى الاقساط المدفوعة حقاً مكتسبة للشركة.

خلو العقد من القيود

بند ٥ -

ان هذه الوثيقة خالية من اية قيود على المؤمن على حياته من حيث السفر او الإقامة او نوع العمل ولكنها لا تشمل اخطار الطيران الا اذا كان المؤمن على حياته مسافراً على خطوط شركة جوية معترف بها كراكب لقاء اجرة.

التحويل

بند ٦ -

يمكن تحويل هذه الوثيقة ولكن لا يعتبر هذا التحويل ملزماً للشركة الا اذا كانت الحوالة الاصلية مسجلة من قبل كاتب العدل وقدمت هي او نسخة مصدقة عنها الى مكتب الشركة الرئيسي مصحوبة بالوثيقة من أجل التحويل ولا تتحمل الشركة اية مسؤولية بشأن شرعية او صلاحية او مفعولية اي تحويل وتكون هذه التحويلات خاضعة لديون الشركة المترتبة على هذه الوثيقة.

التعديلات بسبب العمر

بند ٧ -

تحفظ الشركة بحق المطالبة بإثبات عمر المؤمن على حياته قبل دفع أي تعويض بموجب هذه الوثيقة وإذا تبين أن هذا العمر قد ذكر أقل مما هو في الحقيقة عند بداية التأمين فإن المبلغ المتوجب دفعه بمقتضى هذه الوثيقة يكن معادلاً لمبلغ التأمين الذي تشتريه الاقساط المدفوعة لقاء العمر الصحيح حسب جداول اقساط الشركة وقت صدور الوثيقة. أما إذا كان العمر قد زيد فيه خطأ فإن الاقساط التي دفعت زيادة على الاقساط الواجبة الدفع تعاد الى المتعاقد أو المستفيد دون دفع أية فائدة ودون خصم أية مصروفات عن هذه الاقساط.

وإذا ذكر عمر المؤمن على حياته غير حقيقية بصورة مبالغ فيها الى درجة أن الشركة ما كانت لتصدر مثل هذه الوثيقة لعدم وجود معدل لمثل هذا القسط في جداول الشركة الخاصة بهذه الوثيقة لمثل هذا العمر الحقيقي في بداية مفعول الوثيقة، فإن الشركة تصبح في حل من التزاماتها التي تقتصر عندئذ على دفع الاحتياطي الحسابي لهذه الوثيقة.

الغاء التأمين

بند ٨ -

إذا حدث أنه بالرغم من إرسال الخطاب المسجل المذكور انفاً لم يسدد القسط في المهلة المحددة وكانت اقساط الثلاث سنوات الاولى على الاقل لم تسدد بالكامل يعتبر العقد لاغياً من تلقاء نفسه وبغير حاجة الى تنبيه أو انذار وتبقى الاقساط المدفوعة حقاً مكتسبةً للشركة.

تخفيض التأمين

بند ٩ -

أما إذا كانت اقساط ثلاث سنوات مسددة بالكامل على الاقل فيتحول العقد في نهاية المهلة المنسوبة عنها انفاً من تلقاء نفسه وبغير حاجة الى تنبيه وانذار أو ضرورة لقبول المتعاقد الى تأمين مخفض من نفس النوع معفى من دفع أية اقساط يحدده الجدول الوارد بالوثيقة كطريقة من طرق الاختيار في تاريخ الاستحقاق.

ولا تسري بعد تخفيض التأمين اي مزايا اضافية تنص عليها الوثيقة او ملاحقها ولا تشارك في الارباح منذئذ.
فاذا كانت الوثيقة مقترضاً عليها فمن حق الشركة ان تستهلك قيمة القروض بأن تصفي تلقائياً الجزء من مبلغ التأمين الكافي لاستهلاك قيمة القروض وفوائدها من تاريخ التصفية، بطريقة المقاصة، ثم يخفض مبلغ التأمين الباقي على أساس الجدول المشار اليه غير انه اذا كان المبلغ المخفض الباقي أقل من عشرة دنانير تصفي الشركة مبلغ التأمين بالكامل وتضع تحت تصرف المتعاقد وبدون فوائد صافي قيمة التصفية بعد خصم الفوائد المستحقة عليها.

اعادة سريان مفعول الوثيقة

اذا لم يتنازل المتعاقد عن هذه الوثيقة للشركة مقابل قيمتها النقدية، فان بالامكان اعادة سريان مفعول هذه الوثيقة خلال ثلاث سنوات من تاريخ توقفها، ويتم ذلك بتقديم طلب من قبل المؤمن على حياته للشركة مع ابراز اثبات صلاحيته للتأمين يكون مقبولاً لدى الشركة مع دفع كل ما استحق عليه من اقساط وديون اخرى على هذه الوثيقة بالاضافة الى الفائدة المركبة وقدها ٦٪ في السنة. واذا كان ابراز صلاحية المؤمن على حياته ليس مرضياً فيمكن اعادة سريان مفعول هذه الوثيقة حسبما ترتئيه الشركة وبتعديل اية من الشروط المذكورة في هذه الوثيقة وذلك باعلام المتعاقد مسبقاً.

بند ١٠ -

ان كل البيانات المقدمة من المؤمن على حياته او المتعاقد لاعادة سريان مفعول هذه الوثيقة تعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذه الوثيقة وتحفظ الشركة بكامل حقها عند اعادة سريان مفعول الوثيقة في الغائنا وذلك في حالة ثبوت اعطاء بيانات وتصريحات باطلة.

خيارات عدم سقوط الحق

بعد ان تكون اقساط ثلاث سنوات كاملة او اكثر قد سددت، وخلال ثلاثة اشهر من اي تخلف عن دفع الاقساط، يكون للمتعاقد بموجب طلب تحريري بقبول لدى الشركة الحق في احد الخيارات التالية:

بند ١١ -

أ) القيمة النقدية: - التنازل عن الوثيقة لقاء قيمتها

التقديرة بعد طرح ما قد ترتب عليها
للشركة من ديون (وسيتأثر إلى هذا
الرصيد فيما يلي بتعبير «صافي
القيمة التقديرية»).

ب) تأمين خالص الدفع: قيام الشركة بتحويل هذه الوثيقة
إلى وثيقة تأمين أخرى تامة
التسديد غير مشاركة في الأرباح
و بمبلغ مخفض على أن تستحق في
نفس التاريخ وطبقاً لشروط هذه
الوثيقة نفسها.

أن قيمة التأمين الخالص الدفع التي يمكن الحصول عليه
بموجب الخيار «ب» المذكور أعلاه ستسحب بموجب جدول قيم
الوثيقة على أن تكون الوثيقة خالية من أية ديون، وإذا كانت هناك
ديون فإن المبلغ المذكور بموجب الخيار «ب» يكن مساوياً بمبلغ
التأمين الذي تشتريه صافي القيمة التقديرية التي يمكن الحصول
عليها بموجب الخيار «أ» والكافية لتسديد قسط التأمين المختار
كدفعة واحدة بالنسبة لسن المؤمن على حياته آنذاك.

في حالة تخلف المتعاقد عن دفع أحد الأقساط وعدم قيامه
بالاستفادة من أحد الخيارات المذكورة أعلاه خلال مهلة الدفع،
فانه يصبح مقرر اختيار الحالة المذكورة في (ب) أعلاه وسوف
تتحول هذه الوثيقة تلقائياً إلى وثيقة خالصة الدفع حسب شروط
ذلك الخيار.

القروض

بعد أن تصبح هذه الوثيقة ذات قيمة نقدية قابلة للاسترجاع،
وما دامت فقط الوثيقة نافذة المفعول، فإن للمتعاقد في أي وقت
شاء، وفقاً لتعليمات الشركة السارية آنذاك، الحصول على قروض
على هذه الوثيقة لقاء حوالة صحيحة وبضمانها فقط.

أن مبلغ القرض أو مجموع القروض إذا كانت هناك قروض
أخرى على هذه الوثيقة، يجب أن لا يزيد عما يعادل ٩٥٪ من

بند ٢

القيمة النقدية للوثيقة كما هي محددة في جدول قيم الوثيقة وتكون الفائدة على هذا القرض بنسبة ٦ أبحاث سنوياً تدفع مقدماً وتحتسب في بداية الامر من تاريخ الحصول على القرض الى اليوم الاول من السنة التالية من عمر الوثيقة، ومنذ ذلك التاريخ تحتسب سنوياً وتدفع مقدماً ما دام القرض قائماً.

ان الاخفاق في سداد فائدة القرض بالطريقة المبينة أعلاه،
يسبب بطلان الوثيقة

يجوز تسديد اي دين على هذه الوثيقة كلا او بعضاً في أي وقت كان خلال حياة المؤمن على حياته واي قرض او دين على هذه الوثيقة يكتن حقاً ممتازاً للشركة ويجب ايفاءه من اي مبلغ واجب الدفع عند اية تسوية لهذه الوثيقة.

التأمين المشترك على شخصين

عندما تكون هذه الوثيقة صادرة للتأمين بصورة مشتركة على حياة شخصين فمن المتفق عليه ان الشركة لا تكون مسؤولة بموجب هذه الوثيقة الا عن الوفاة التي تقع اولاً فقط. واذا حدث ان توفي الشخصان المؤمن عليهما في نفس الكارثة فان مسؤولية الشركة في مثل هذه الحالة لا يمكن ان تتعدى مبلغ التأمين.

التصفية

تلتزم الشركة بتصفية الوثيقة عند طلب المتعاقد اذا كانت اقساط الثلاث سنوات الاولى للتأمين مسددة بالكامل. والجدول الوارد بالوثيقة بين قيمة التصفية في تاريخ انقضاء المدة المسددة عنها الاقساط. والمبلغ الناتج عن عملية التصفية يسلم الى المتعاقد الا اذا كان هناك مانع قانوني يتعارض مع ذلك.

اداء مبلغ التأمين او اثبات الوفاة

تؤدي الشركة المبالغ المستحقة في مكان اصدار الوثيقة ما لم ينص فيها صراحة على غير ذلك في شروط الوثيقة الخاصة في خلال ثلاثين يوماً من تقديم المستندات، ويتضمن هذه المستندات بصفة خاصة عقد التأمين وشهادة ميلاد المؤمن على حياته او ما يقوم مقامها ما لم يكن قد سبق تقديم ما يثبت السن وايصال سداد

بند ١٣ -

بند ١٤ -

بند ١٥ -

آخر قسط. وفي حالة الوفاة تتضمن المستندات أيضاً شهادة الوفاة وشهادة طبية يبين فيها المرض أو الحادث الذي تسببت عنه وفاة المؤمن على حياته والمستندات التي تثبت حق المستفيد من الوثيقة. ويجب أن تخطر الشركة بالوفاة في أقرب وقت ممكن. وتؤدي الشركة مبلغ التأمين كوحدة واحدة لجميع المستفيدين، مقابل مخالصة واحدة يوقع عليها جميع أصحاب الشأن. وتخصم الشركة من مبلغ التأمين قبل أدائه جميع ما يستحق لها على التعاقد في تاريخ الاداء.

استثناءات

بند ١٦ - ان التزامات الشركة في حالة وفاة المؤمن على حياته يراعى فيها التحفظات الآتية:

(١) حالة الانتحار: اذا انتحر المؤمن على حياته سواء كان سليم العقل أو مريض وقت الانتحار خلال سنتين من تاريخ اصدار هذه الوثيقة أو إعادة سريان مفعولها، فان مسؤولية الشركة بموجب هذه الوثيقة تنحصر بدفع مبلغ الاحتياطي الحسابي المستحق للوثيقة وقت الوفاة بعد خصم الديون المترتبة عليها - ان وجدت، على ان لا تزيد مسؤولية الشركة في اي حال من الاحوال عن قيمة مبلغ التأمين في حالة الوفاة.

(٢) الاعدام: اذا توفي المؤمن على حياته كنتيجة لحكم بالموت على يدي العدالة فان مسؤولية الشركة بموجب هذه الوثيقة تنحصر في دفع مبلغ الاحتياطي الحسابي المستحق للوثيقة وقت الوفاة بعد خصم الديون المترتبة عليها - ان وجدت - على ان لا تزيد مسؤولية الشركة في اي حال من الاحوال عن قيمة مبلغ التأمين في حالة الوفاة.

(٣) حالة القتل العمد: اذا توفي المؤمن على حياته نتيجة فعل مقصود من المستفيد فان الاخير يفقد حقه بمبلغ التأمين الذي يبقى بالرغم من ذلك واجب الدفع للمستفيدين الآخرين او لمن يحق لهم المطالبة به.

(٤) الطيران: اذا توفي المؤمن على حياته بطريقة مباشرة أو غير مباشرة نتيجة السفر أو الطيران على أي نوع من الطائرات أو النزول منها الا اذا كان المؤمن على حياته مسافراً بصفته راكب في طائرتها تسيرها خطوط جوية

تجارية منتظمة على خط جوي مقرر لنقل المسافرين، فان مسؤولية الشركة سوف تنحصر في دفع الاحتياطي الحسابي لهذه الوثيقة بعد خصم اية ديون عليها (اذا وجدت) عند تاريخ حصول الوفاة.

(٥) حالة الخدمة العسكرية والحرب: يسري مفعول هذه الوثيقة على كافة اخطار الخدمة العسكرية في وقت السلم بما في ذلك خطر الموت خلال قمع احدى حوادث الهيجان او العصيان او التمرد ويستثنى من ذلك اخطار الطيران في الخدمة الجوية العسكرية فانها غير مشمولة في هذه الوثيقة.

اما اذا كانت وفاة المؤمن على حياته نتيجة مباشرة لحرب او حركات شبه حربية سواء كانت الحرب معلنة ام غير معلنة وخلال ستة أشهر من تاريخ انتهائها، فان مسؤولية الشركة تنحصر بمبلغ الاحياطي الحسابي لهذه الوثيقة وقت الوفاة بعد خصم اية ديون مستحقة او متراكمة عليها، على ان لا تزيد مسؤولية الشركة بأي حال من الاحوال من قيمة مبلغ التأمين في حالة الوفاة..

(٦) مسابقات السرعة: لا تلتزم الشركة في حالة الوفاة الناتجة عن اشتراك المؤمن على حياته في مسابقات السرعة للمركبات الالية سوى بقاء قيمة الاحتياطي الحسابي لهذه الوثيقة.

طرق التسوية الاختيارية

بند ١٧ - لكل من تحقق التأدية اليه بموجب هذه الوثيقة ان يختار استلام حصيلة هذه الوثيقة باحدى الطرق التالية:

(١) الحصول على الحصيلة النقدية مرة واحدة.

(٢) ابقائها بحوزة الشركة مقابل عوائد بحيث يصرف المبلغ والفوائد معاً

بحالة الطلب.

(٣) استلام الحصيلة على اقساط دورية.

(٤) استخدام جزء من الحصيلة النقدية في نهاية المدة للحصول على عمليات

اضافية.

التقاضي

بند ١٨ - تختص محاكم البلد الذي صدرت فيه الوثيقة في النظر بجميع الخلافات الناشئة عن هذه الوثيقة او عن تنفيذ أحكامها

بعد أن استعرضنا البنود الأساسية لوثيقة التأمين نورد بعض التعليقات الخاصة بجدول القيم النقدية المضمنة الوارد في نموذج وثيقة التأمين على الوجه التالي:

١ - يمثل العمود الاول (نهاية سنة الوثيقة) وذلك حسب استمراريتها فرقم (١) يمثل نهاية السنة الاولى، ورقم (٢) يمثل نهاية السنة الثانية، (٣) يمثل نهاية السنة الثالثة. وهكذا بالنسبة للسنوات الباقية.

٢ - أما العمود الثاني (القيمة النقدية) فيمثل القيم النقدية «التراكم المالي» الذي يمكن اقتراض ٩٥٪ من مبلغه بحالة نية استمرار مفعول الوثيقة، او كله بحالة ابطال مفعول الوثيقة واسترداد التراكم المالي.

٣ - أما العمود الثالث (قيمة التأمين المقارن) فيمثل مبلغ التأمين الذي يمكن أن يغطي به المؤمن على حياته بحالة تقصيره عن دفع الاقساط في السنوات المختلفة بحيث يخول شركة التأمين حق استخدام التراكم المالي لتوفير حماية تأمينية للمؤمن على حياته وبالتالي تجنب ابطال مفعول الوثيقة وعادة ما يكون مبلغ التأمين بهذه الحالة اقل من المبلغ الاساسي الا في السنوات الاخيرة من حياة الوثيقة حيث يمكن التراكم المالي من التغطية الكاملة بنفس القيمة الاسمية (مبلغ التأمين الاساسي) المتفق عليها أساساً.

٤ - امتداد التأمين: هنالك احتمالين بحالة تقصير المؤمن على حياته عن دفع الاقساط لاحقاً وهذين الاحتمالين الممارسين من قبل شركة التأمين وحسب رغبة المؤمن على حياته.

١ - الحصول على مبلغ تأمين اقل من القيمة الاسمية المتعاقد عليها وبذا تستمر التغطية طوال فترة التأمين الاساسية وهي الواردة في العمود الثالث (قيمة التأمين المقارنة).

ب - استمرار التأمين بنفس مبلغ الوثيقة على أن مدة التأمين بهذه الحالة تكون اقصر من المدة المتفق عليها بالعقد وذلك لعدم كفاية التراكم النقدي للابقاء بالغرض.

شركة للتأمين

شركة مساهمة عامة

برقيا:

تلكس

الهاتف

سجل تجاري

رأس المال الاسمي والمدفوع.... دينار

فرع الحياة

التاريخ:

المركز الرئيسي

ص. ب

الاردن

رسالة تسليم الوثيقة

حضرة

.....

تحية طيبة وبعد،

رقم الوثيقة

اننا نرحب جداً بانضمامكم الى حاملي وثائقنا ونتشرف بارسال الوثيقة الخاصة بكم والمذكور رقمها اعلاه.

سنكون معتنين جداً لاستلام نسخة الوثيقة المذكورة والمرفقة بها بعد توقيعها من قبلكم.

وقد اختارت لكم الشركة السيد /

كوكيل تأمين ذو الكفاءة العالية، للقيام بخدماتكم التأمينية والمستقبلية.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،

عن شركة..... للتأمين

المدير العام او

مدير فرع الحياة

الباب الرابع
التأمين على الحياة والدول النامية
تطبيقات

الباب الرابع

الفصل الاول: - مشاكل التأمين على الحياة في الدول النامية.
- اسس قياس الاحتياطيات بالاستثمار (تطبيقات من بعض الدول).

الفصل الثاني: التأمين على الحياة والتضخم.

الفصل الثالث: التأمين في الاردن
- الاطار القانوني والتنظيمي في السوق الاردنية
- مسيرة التأمين على الحياة في الاردن

الباب الرابع

الفصل الاول

مشاكل التأمين على الحياة في الدول النامية

لقد أصبحت الدول النامية وبخاصة بعد حصولها على الاستقلال السياسي توافقة الى مسابقة ركب التقدم والتطور والحضارة، وكان من جملة ما حاولت الاهتمام به واولته عنايتها، التأمين بفروعه وأنواعه المتعددة باعتباره الوسيلة الفعالة لحماية افراد وممتلكات هذه الدول وهي في طريقها الشاؤك الطويل نحو النمو والرفقي وما يمكن ان يضطلع به التأمين من دور هام في حقول التنمية الاقتصادية. حيث يقوم بجدارة في الحفاظ على حياة الافراد الانتاجية وانتاجية المؤسسات، صناعية كانت او تجارية او غيرها. وفي التأمين على الحياة بتجميع مدخرات الافراد وتوظيفها واستثمارها بمختلف اوجه الاستثمارات النافعة وما يعود على الافراد حملة الوثائق بالفائدة وعلى المجتمع ويساهم التأمين بتمويل خطط التنمية ويعمل على انتشار وتطوير وسائل منع الحوادث او تقليل وقوعها او وقف تفاقم الخسائر الناتجة عنها.

ويرى في الدول النامية ان التأمين على الحياة هو ابطاً فروع التأمين تنامياً وفي الاحيان الاخرى كان معدوماً وهناك بلا شك اسباب وعوامل كثيرة ادت الى عدم ظهور المناخ الملائم للتأمين على الحياة لكي ينمو ويزدهر وتكاد هذه العوامل ان تكون واحدة في معظم الدول النامية وفيما يلي عرض لاهم معوقات تسويق هذا النوع من التأمينات في الدول النامية:

١ - النزعة الاستهلاكية: التي من شأنها اضعاف المقدرة على الادخار او الاستثمار.

٢ - انخفاض دخل الفرد: والذي من شأنه الميل للنزعة الاستهلاكية. وتبين الاحصائية التالية عدد السكان والدخل القومي وبالتالي يظل معدل ما يصيب الفرد الواحد من دخل منخفضاً.

احصائيات عدد السكان والدخل القومي في العالم حسب القارات (١)

القارة	عدد السكان بالمليون	النسبة الى سكان العالم %	الدخل القومي النسبة للدخل % بمليون دولار القومي للعالم امريكي	
اسيا	١٢١٤	٤٩ر١	٢٦١٠٠٠	١٤ر٦
افريقيا	٣٤٥	١٤ر٠	٥١٠٠٠	٢ر٨
امريكا اللاتينية	٢٧٦	١١ر٢	١٠٥٠٠٠	٥ر٨
اوروپا الغربية	٣٩١	١٥ر٨	٥٢٢٠٠٠	٢٩ر١
امريكا الشمالية	٢٢٤	٩ر١	٨٢٥٥٠٠	٤٦ر٠
استراليا	١٩	ـر٨	٣١٠٠٠	١ر٧
	٢٤٦٩	ـر١٠٠	١٧٩٥٥٠٠	١٠٠ر

يلاحظ في اسيا وفي افريقيا وامريكا اللاتينية التي تضم معظم الدول النامية ان نسبة السكان فيها الى سكان العالم لا تتناسب مع نسبة الدخل القومي الى مجموع الدخل القومي للعالم

وإذا نظرنا الى معدل الزيادة السنوية في السكان في الدول النامية كما في الجدول تري (١) ان هذه الحالة ستبقى لفترة من الزمان.

الكثافة للميل المربع	معدل الزيادة السنوية في السكان للفترة ١٩٦٢ - ١٩٧١	الدولة
٤٦	٪٢٥	تركيا
٣٥	٪٣٣	سوريا
٢٢	٪٣٢	العراق
٢٤	٪٣٤	الاردن
٤٧	٪٩٨	الكويت
٢٠	٪٣١	كينيا
٦١	٪٢٥	نيجيريا
٦	٪٢٨	السودان
١١	٪٢٨	البرازيل
١١	٪٣١	بيرو
١٦٨	٪٢٢	الهند
٨٤	٪٢٨	اندونيسيا
٧٧	٪٧	بلجيكا
٩٤	٪٩	فرنسا
٨	٪٨	السويد
٢	٪١٦	كندا
٢٢	٪١١	الولايات المتحدة

(١) Statistical year book لسنة ١٩٧٢ لهيئة الامم المتحدة.

- ٣ - عدم الاستقرار الاقتصادي والسياسي.
- ٤ - معاناة الشعوب في الدول النامية من المشاكل الاجتماعية كالجهل والمرض والفقر ومشاكل أخرى اقتصادية من أهمها مشكلة السكن.
- ٥ - ضعف الاستثمار - نتيجة للنقص في رؤوس الاموال وسرعان زيادة معدلات الاستهلاك وخصوصاً في مراحل الانتاج الاولى.
- ٦ - ضعف الوعي التأميني والضمان الاجتماعي.
- ٧ - الكادر: اذ تتطلب أعمال التأمين على الحياة كادراً فنياً مدرباً وغالباً ما يكون من الصعوبة بمكان ايجاد مثل هذا الكادر.

ما يلي جدول استعراضي في نهاية عام ١٩٦٨ للنشاط التأميني على الحياة في الدول المتقدمة والصناعية.

البلد	مبلغ التأمينات السارية	أقساط التأمين بملايين الدولارات	نسبة مبالغ التأمين الى الدخل القومي %	نسبة أقساط التأمين الى الدخل القومي %
الولايات المتحدة				
الامريكية	١٨٣٣٥٤	١٩٣٦٤	١٢٦٥٠٦	٢٠٧
اليابان	١٣٢٥٨١	٣٦٠٩	١١٦٠٢	٣٠٢
كندا	٩٢٦٢٣	١١٦٧	١٨٤٠٤	٢٠٣
انجلترا	٨٢٧٠١	٢٦٩٤	١٠٤٠٢	٣٠٤
المانيا	٤٤٤٤٠	١٩١٤	٤٣٠٩	١٠٩
فرنسا	٣٧٤٨٦	٦٧٥	٣٩٠	٧٠
السويد	٣٤٤٠٥	٣٥٩	١٥٤٠٢	١٠٦

في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها هنالك ١٤٥ مليون شخص اي ٧٠٪ من مجموع عدد السكان، لديهم وثيقة او أكثر للتأمين على الحياة.

(أ) في كولومبيا:

منذ عام ١٩٧٤ امكن اجراء وثائق تأمين حياة تستثمر احتياطياتها الاكتوارية بمعرفة شركات مالية خاصة تمنح معدلات فائدة ثابتة مع تزايد في القيم تتضاعف مع الارتفاع القياسي لتكلفة المعيشة ولا تحدد مبالغ التأمين والاقساط بعملة البلد، بل في صورة وحدات تحدد قيمتها يومياً بحسب الرقم القياسي لتكلفة المعيشة ومن وجهة النظر الرياضية والادارية يمكن تداول هذه الوثائق كما لو كانت وثائق بعملة اجنبية.

(ب) تأمين الحياة ذو الزيادة المتغيرة:

المانيا:

يصدر السوق الالماني ما يسمى بوثائق تأمين الحياة الديناميكية بأقساط يجري تعديلها بحسب الزيادة في متوسط الدخل. وتستخدم الزيادة في المدة في شراء وثيقة جديدة من نفس النوع وتترايد المزايا على مدى اقل حيث ان سن المؤمن له والمدة الباقية للوثيقة الاصلية ستؤخذان في الحسبان. والفحوص الطبية الاضافية غير المطلوبة.

فرنسا:

تعرض الشركات الفرنسية وثائق مع اعادة التقييم وفيها تستخدم الارباح المستحقة للمؤمن له (١٠٪ على الاقل من الارباح التأمينية ٨٠٪ من فائض الاستثمار). في زيادة الاحتياطيات الاكتوارية وتزايد مبالغ التأمين والاقساط المستقبلية بذات النسبة.

ايطاليا:

يعرض السوق الايطالي منذ سنة ١٩٧٠ وثائق ذات اقساط ثابتة لكن المزايا تتزايد سنوياً على ضوء الرقم القياسي لتكلفة المعيشة على الا يزيد ذلك الرقم عن ٣٪ ويؤدي المؤمن له قسطاً ثابتاً يزيد حوالي ٣٠٪ عن قسط الوثيقة العادية.

الولايات المتحدة الامريكية:

يمكن في الولايات المتحدة الامريكية اجراء تأمينات اضافية تخول للمؤمن له زيادة الغطاء عدة مرات حتى حد معين دون الحاجة لفحوص طبية

هذا النوع من التأمين على الحياة، ظهر أولاً في الولايات المتحدة الأمريكية ولكنه ما لبث ان انتشر في دول اخرى.

(ج) تأمين الحياة ذو زيادة ثابتة:

من الممكن انشاء عدد كبير من الجداول المختلفة تعطينا من البداية زيادات مستقبلية ذات حجم محدد وتكون المزايا التي تمنحها تلك الوثائق اما متزايدة تزايداً حسابياً او هندسياً كما يمكن ان تبدأ تزايدها فور بدء اجل الوثيقة او بعد انقضاء فترة معينة يبقى مبلغ التأمين خلالها ثابتاً.

وهذا فضلاً عن ان المزايا التي تؤدي عند الوفاة وفي نهاية المدة قد تتزايد او لا تتزايد مستقلة عن بعضها البعض.

ومن حيث المبدأ قد تكون اقساط هذا النوع من الوثائق ثابتة او متزايدة ايضاً بطريقة او بأخرى.

الباب الرابع الفصل الثاني

تأمين الحياة والتضخم

يعرف السيد كيريانوف التضخم بأنه الحالة التي تتعقب فيها كمية كبيرة جداً من الاموال كمية صغيرة من السلع.

وهناك نوعين من التضخم:

١ - التضخم الجامع.

٢ - التضخم المتدرج (الزاحف).

فالتضخم الجامع:

هو كارثة قومية حقيقية حيث ينهار فيها الاقتصاد كلية، ويستوجب الامر اعادة بنائه من جديد، وكمثال نشير الى التضخم في المانيا الذي حدث بعد الحرب العالمية الاولى عندما خفض المارك بمقدار ١ : ١٢ ففي تشرين الثاني (نوفمبر) سنة ١٩٢٣ كانت النقود تنفذ نصف قوتها الشرائية كل ٣٠ دقيقة عندما استوجب الامر ان يتقاضى العاملون اجورهم كل ساعة وعندما كانت تكلفة ارسال المطالبة بالبريد تزيد عن قيمة المطالبة ذاتها. ففي التضخم الجامع تكون المشكلة التي تواجه شركة التأمين هي كيف تواصل اعمالها.

التضخم الزاحف:

يشير الى التآكل المستمر في القوة الشرائية للنقود. فقد كان الرأي الشائع غالباً هو ان الطريقة السديدة الوحيدة لمحاربة التضخم هي تجنبه من المنبع. وان كنا نتفق تماماً مع هذا المنطق الا ان التضخم في الواقع اصبح جزءاً لا يتجزأ من اقتصاد اليوم.

نستخلص من هذا العرض المبسط امرين هامين:

١ - لا يمكن لشركة او صناعة ان تفصل نفسها لدى كبيراً ودائم عن المصير العام لدولتها او اقتصادها. فكلما كبرت اهمية وضع الصناعة بين مجالات النشاط الاقتصادي والقومي كبرت صلتها المباشرة مع النمو الاقتصادي عموماً، ففي دولة صناعية يكون تأمين الحياة أحد العناصر الهامة

في الاقتصاد القومي وبالتالي لا يمكن فصله او عزله عن التطورات الاقتصادية الهامة.

٢ - لاسباب واضحة لا توجد مؤسسات حديثة اجتماعية اقتصادية اكثر عزيمة للخطر نتيجة التضخم من تأمين الحياة التقليدي فيجب علينا اذن ان نتعلم ان نعيش في ظل التضخم المتدرج وان نتقبل الاقتصاد الحديث كما هو وان نجد طرقاً ووسائل لاعادة التوازن كلما امكن ذلك لمجرى التضخم فصناعة التأمين على الحياة يجب الا تغمض عينها عن شراء التضخم كما يفعل في غالب الاحيان لسوء الحظ آلمة في تحسن الاوقات وتفقد اعمالها في النهاية.

اهم الطرق والوسائل التي يمكن من خلالها استرجاع المقاييس المختلفة لمجابهة التضخم:

(أ) مدخل القيمة الحقيقية:

الفكرة التي يقوم عليها هذا المدخل هي استبدال العملة الاسمية بقيم حقيقية فكل من أقساط التأمين والمزايا يمكن دفعها بسلع وخدمات وهذا يتضمن عودة الى الاقتصاد البدائي للتبادل الطبيعي وهي صورة تبدو مستحيلة عملياً في العصر الحديث.

لذلك يرى أهمية هذه المشروعات للسرد النظري اكثر من قيمتها العملية. ولعل الوثيقة الوحيدة ذات القيمة الحقيقية التي لها بعض الأهمية هي تأمين مصروفات الجنازة.

(ب) المدخل الهزلي:

وهذا يرجع الى المواقف التي يحاول فيها حملة الوثائق «التهرب» من المصير الاقتصادي لبلدهم او لعملتهم. وهنا نميز بين «التهرب من الدولة»، «التهرب النقدي».

فالتهرب من الدولة يحدث عندما يحاول حامل الوثيقة من الدولة (أ) الى

الدولة (ب) وهذا كان وما زال يحدث في أماكن عدة على الرغم مما قد يجلبه على حامل الوثيقة من تعارض مع القوانين الوطنية وتقحمه في مشاكل عديدة بالنسبة لسداد الاقساط والاقامة القانونية والاسترجاع الاجباري للاموال وهذا على اي حال لا يحل مشكلة التضخم ولكنها طريقة لنقلها من دولة الى اخرى فحسب. وينصرف التهرب النقدي من ناحية اخرى الى الاوضاع التي فيها تلجأ الشركة الى اصدار وثائق بعملات اخرى بدلاً من العملة الوطنية باعتبار ان الاولى اكثر ثباتاً كالعملات الاجنبية او ما يطلق عليها (العملات الذهب).

فالوثائق المصدرة بالمارك الذهب او الفرنك الذهب كانت قيمة على اساس وزن الذهب الحقيقي. هذه الوثائق ذات العملة الذهب لم تتمشى ابداً مع المشروعات الاصلية فعاجلاً او اجلاً ما تتدخل الدول غالباً لتحمي الشركة من الصعوبات المالية والافلاس والترك حملة الوثائق دون مدخرات او حماية. قد كانت مبيعات وثائق العملات الاجنبية اكثر شيوعاً وما زالت تعتبر قانونية في بعض الدول.

(جـ) مدخل الرقم القياسي:

هو نموذج متطور للتأمين على الحياة ما بعد الحرب العالمية الثانية ويمكن تلخيص فكرته الاساسية على النحو التالي:

في حدود الاقتصاد القومي والعملية - بفضل الرقم القياسي لتكلفة المعيشة للمستهلك ويمكن هذا الاجراء تطبيقه للوثائق التي ليس لها احتياطي كما هو الحال في التأمين المؤقت السنوي فمبلغ التأمين يمكن ان يساير الرقم القياسي مع تعديل القسم تباعاً. ويمكن ان يسري ذلك للوثائق ذات الاحتياطي الهين الذي يمكن اهماله، مثل التأمينات ذات الاجل الذي يزيد عن الثلاثين سنة في السنوات الاولى للوثيقة اذ ان الاحتياطي في هذه الفترة يكون ضئيلاً. ولكن هذه الامثلة لا تناسب مشكلتنا والتي هي حماية مدخرات حامل الوثيقة ضد التضخم.

(د) مدخل الارتباط بالاستثمارات:

هذه هي المحاولة الأكثر حداثة وعصرية لحماية اموال حملة الوثائق ضد التضخم عن طريق استثمارها في اصول تظهر على الاقل مقاومة للتضخم وفي بعض الاحيان تظهر نمواً حقيقياً يزيد عن انخفاض قيمة العملة وهي الاصول تكون اساساً في صورة اسهم عادية وعقارات.

وقد انتج هذا المدخل عديداً من مشروعات التأمين الجديدة تتراوح ما بين انواع خاصة من التأمين المشترك في الارباح وبين مشروعات متكاملة من المشروعات المرتبطة بالاستثمارات بما فيها الدفعات المتغيرة التقليدية ووثائق التأمين ذات القيمة المتغيرة وقد اصدرت سنة ١٩٥٢ اول دفعات متغيرة اصدرها صندوق كوليج لدفعات التقاعد في نيويورك.

وتستثمر احتياطاته في اسهم عادية ولا يخول لصاحب الدفعة دخلاً محدوداً بالدولارات بل عدداً محدداً من الوحدات تعكسها القيمة السوقية لاستثمارات الصندوق وتكون قيمة الوحدة بالتالي دخل صاحب الدفعة مرتفعة في الفترات التي ترتفع فيها اسعار الاسهم وايراداتها ومنخفضة عندما تسوء الاحوال الاقتصادية.

وقد تتبع ظهور الدفعات المتغيرة ظهور اول التأمينات على الحياة ذات القيمة المتغيرة اصدرتها سنة ١٩٥٦ شركة هولندية.

وتناظر مشروعات التأمين على الحياة المعروفة بالضبط فيما عدا ان الاقساط والمزايا لا يعبر عنها بعملة محددة بل بوحدات تتبع القيمة السوقية للاستثمارات المرتبطة بها.

ومن جهة اخرى بدأت الشركات الفرنسية سنة ١٩٥٥ في اصدار مشروعات حديثة لتأمينات مشتركة في الارباح وفيها تخص كل او بعض الارباح الفنية والمالية لاهوال حملة الوثائق ولحامل الوثيقة ان يختار زيادة الاقساط المستقبلية ومبلغ التأمين بذات النسبة.

هذه الابتكارات الرائدة تبعتها مجموعات واسعة من التأمينات المرتبطة بالاستثمارات والتأمينات المتغيرة التي ظهرت في مختلف الدول. وجميعها تجمع بين مشروع استثماري غالباً في أسهم وعقارات وبين

الحماية التأمينية وتكون اقساط التأمين اما ثابتة او متغيرة، ويعتمد مبلغ التأمين عادة على كفاءة استثمار المال المناظر الذي يكون اما في صور حساب منفصل في يد الشركة او ان يكون في صندوق استثمار منفصل ومتعارف عليه بـ (الصندوق التبادلي) ومع ان كثيراً من تلك المشروعات كانت لحماية مدخرات الوثيقة من التضخم، الا ان ذلك لم يكن الهدف الاوحد... فقد تطورت كأسلحة منافسة ضد بهجة صناديق الاستثمار - التي كانت تحصل على الحياة الدائم الى التأمين المؤقت وذلك بهدف تمكين شركات التأمين على الحياة من استعادة ما سبق ان فقدت عندما نافستها الهيئات المالية الاخرى في مجال مدخرات حملة الوثائق.

الباب الرابع الفصل الثالث

نشاط سوق التأمين في الاردن

ولقد جاء القانون بحكام جديدة تعزيراً لفعالية الهدف الاول حيث اشترط على الشركات العاملة في السوق ان لا يقل انتاجها السنوي من الاقساط خمسة امثال الوديعة.

ب - توفير المزيد من الحماية والضمان لجمهور المتفعين بخدمات التأمين عن طريق مضاعفة ودائع شركات التأمين لحماية هؤلاء المتفعين في الظروف غير العادية اضافة الى تعريب جميع عقود التأمين واخضاعها لرقابة الحكومة اضافة الى اخضاع سجلات الشركات وقبولها الى التدقيق والرقابة المباشرة معنا للأخطاء.

كما يستهدف القانون توفير السيوولة النقدية الكافية لشركات التأمين المحلية لضمان استمرارية الوفاء بالتزاماتها.

ج - العمل على تنظيم بعض المهن التامينية كاعمال الوساطة اضافة الى معالجة التامينات الالزامية وتنظيم احكامها وشروطها وكذلك تسهيل اجراءات معالجة حوادث السيارات وتنظيم تحويلات اموال شركات التأمين الى هيئات اعادة التأمين الدولية هذا بالإضافة الى تشديد الرقابة على الادعاءات تحت التسيوية لما في ذلك من اهمية في اظهار حقيقة المركز المالي للشركات اضافة الى اظهار نتائج الاعمال الحقيقية.

٢ - اوجب القانون الجديد المهن التامينية المكملة لنشاط واعمال شركات التأمين كما عمل على تنظيمها وتحديد الشروط الخاصة بمزاومتها من خلال تعليمات تم بموجبها ترخيص بعض وسطاء التأمين المحليين وكذلك خبراء تسوية الخسائر والمعابين كما قام القانون الجديد بتنظيم اعمال الوكلاء.

٣ - الاتحاد الاردني لشركات التأمين.

لقد تعرض القانون الجديد الى تأسيس اتحاد مهني للتأمين في الاردن يمارس اعماله ونشاطه التنظيمي لسم الاعمال التامينية في

اطار القانوني والتنظيمي:

قانون مراقبة اعمال التأمين رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٤

قوانين الرقابة على شركات التأمين العمل باحكام الرقابة الحكومية على شركات التأمين من عام ١٩٦٥ وذلك بصدر القانون رقم (٥) لسنة ، حيث كان هذا القانون نقطة بداية جادة وهادفة لتنظيم شركات التأمين الاردنية.

استمر العمل بهذا القانون حتى تاريخ ١٩٨٤ / ٢ / ٨ وما تلاه من تعديلات لاحقة.

ينظر الى الاسباب الموجبة لصدر القانون الجديد فان من تلك الثغرات التي برزت في التطبيق العملي للقانون وكذلك الاستجابة الى التطورات الاقتصادية المستجدة للاردن اضافة الى اهمية الاستعانة ببعض احكام قوانين التأمين العربية والاجنبية المتقدمة وذلك من اجل توجيه صناعة التأمين الوطنية بطريقة بناءة وهادفة.

اذا نظرنا الى الاهداف التي توخاها القانون الجديد فاننا نجد انها تتمثل في الاتي:

١ - اعادة تنظيم سوق التأمين الاردني: - وذلك عن طريق زيادة رأسمال شركات التأمين الاردنية من مائة الف دينار الى ستمائة الف دينار وذلك لحث الشركات الصغيرة من حيث رأس المال الى الاندماج فيها بينها لاعادة التوازن لسوق التأمين الاردني وبغية تحقيق مجموعة من الشركات الكبرى ذات القدرة الافضل على الاحتفاظ بأموال التأمين واستقطاب افضل الكفاءات الفنية وتخفيف التكاليف الانبارية بهدف تحسين مستوى خدمات التأمين في الاردن وارساء قواعد صناعة تأمين اردنية قوية.

والمؤسسات العامة التأمين على أموالها ومستودعاتها عن طريق المناقصة وفي شكل تجمع لخمس شركات تأمين على الأقل من الشركات العامة في السوق ويتم تحديد شروط الإحالة على أساس أقل الأسعار شريطة توفر نظام الجمع التأميني من الخمس شركات المذكورة.

ثالثاً: هيكل سوق التأمين الأردني:

يتكون سوق التأمين الأردني من كل من:

١ - شركات التأمين العاملة في السوق والبالغ عددها ١٧ شركة تأمين أردنية مساهمة عامة محدودة والشركة الأمريكية للتأمين على الحياة.

ويتكون رأس مال الشركات الأردنية من رأس مال وطني في غالبيته العظمى مع اشتراك جزئي لرأس المال العربي والاجنبي نتيجة اندماج وكالات وفروع وشركات التأمين العربية والاجنبية الى الشركات الأردنية.

ويملك رأس مال تلك الشركات القطاع الخاص الأردني وتمارس الشركات المذكورة كافة انواع التأمين من هياكل سفن وتأمينات النقل والحريق والحوادث العامة والسيارات والتأمينات الهندسية وتأمينات الحياة اضافة الى النشاط المتخصص لشركة التأمين على الحياة الأمريكية في مجالات تأمينات الحياة والحوادث الشخصية.

٢ - الاتحاد الأردني لشركات التأمين - وهو اتحاد مهني يمثل جميع شركات التأمين العاملة في سوق التأمين الأردني ويتكون مجلس الاتحاد من اربعة اعضاء والرئيس ثم انتخبهم من قبل الهيئة العامة للاتحاد كما تتكون الهيئة العامة للاتحاد من كافة الاعضاء العاملين في السوق.

٣ - وسطاء التأمين: - لقد تم ترخيص عدد من وسطاء التأمين المحليين للقيام بأعمال الوساطة التأمينية المحلية بين جمهور المتقاعين بخدمات التأمين وشركات التأمين العاملة في السوق.

٤ - بيوت الخبرة التأمينية: - يتواجد في سوق التأمين الأردني عدداً من بيوت الخبرة التأمينية في مجالات المعايير وتسوية الخسائر والقيام بأعمال الاستشارات التأمينية.

رابعاً: التدريب:

١ - تقوم شركات التأمين المحلية بتدريب الكوادر الجديدة على اعمال ونشاطات التأمين واعادة التأمين في مكاتبها حيث ينتج البعض منها طريقة التخصص وتقسيم العمل خلال عملية

الأردن وكذلك اشارت المادة (٤١) من القانون المذكور بقيام الاتحاد المهني بتنظيم ارساء قواعد وتقاليد ممارسة المهنة واختلاقياتها وتحديد اسعار التأمين الاختياري وتوحيد عقود التأمين في سوق التأمين الأردني والعمل على انشاء مجتمعات تأمينية.

ولقد تأسس الاتحاد الأردني لشركات التأمين وبماشتر بمزاولة اعماله التي حددها القانون وتم صدور الإرادة الملكية السامية على نظامه الاساسي في الاول من تموز عام ١٩٨٩ وتم نشر النظام في الجريدة الرسمية الأردنية.

ثانياً: قوانين وأنظمة التأمين في الأردن:

١ - لا يوجد في الأردن قانوناً خاصاً لعقد

التأمين ولكن القانون المدني الأردني قد افرد فصلاً خاصاً لعقد التأمين تناول فيه الاحكام العامة للعقد الا ان هذه الاحكام ليست كافية لمعالجة تنظيم عقود التأمين المختلفة كما انه لا يوجد في الأردن قانون خاص لعقد التأمين

البحري ولهذا السبب فان شركات التأمين تقوم بتنظيم هذا العقد وفقاً لاحكام العرف الدولي. ٢ -

قانون التأمين الإلزامي للمركبات: - لا يوجد قانون خاص للتأمين الإلزامي لتغطية اخطار

المسؤولية المدنية تجاه الطرف الثالث ولكنه يوجد نظام التأمين الإلزامي الذي يحدد شروط واحكام

تأمين هذا النوع من المخاطر والذي صدر في عام ١٩٨٧ حيث تم بموجبه تغطية الاضرار

الجسمانية بحدود معينة كما غطى النظام المذكور الاضرار المادية للطرف الثالث وفق الحدود التي

اشار اليها النظام المذكور كما تم تحديد اسعار تأمين اخطار المسؤولية المدنية للفئات المختلفة

من المركبات وفق احكام النظام السالف الذكر.

٣ - قوانين وأنظمة التأمين الإلزامي الأخرى:

- اجان قانون مراقبة اعمال التأمين لعام ١٩٨٤

فرض التأمين الإلزامي لبعض المخاطر مع تحديد شروطه واحكامه العامة وحدود مسؤولية شركة

التأمين وذلك بموجب نظام يصدر لهذه الغاية الا انه حتى نهاية عام ١٩٨٩ لم يصدر هذا النظام

كما انه لا يوجد في الأردن قانون للتأمين الإلزامي على الممتلكات والموجودات باستثناء نظام التأمين

الزمامي المشار اليه اعلاه وكذلك ما فرضه قانون السير والنقل لعام ١٩٦٨ وقانون السير

لعام ١٩٨٢ من التأمين الإلزامي على المركبات لتغطية اخطار المسؤولية المدنية.

٤ - نظام التأمين على الموجودات الحولية

ومؤسساتها العامة ومستودعاتها: - تشترط

انظمة السوزارات والدوائر الحكومية

٢- وصل حجم الاستثمارات الى ٢٠٠٧٧٠٠٠ ديناراً على شكل ودائع نقدية لاسر السويز وسدات التنمية واسناد القروض واسهم بعد التزليل وقروض الحياة.

٣- بلغت قيمة المياهي ٢٨٤٤٥٠٦٠٤.

٤- بلغت قيمة الاراضي ٣٩٠٥٧٩٠٠ ديناراً.

٥- بلغ اجمالي الموجودات الثابتة ٩٨٢٠٩٥٧٦٩٠ ديناراً.

٦- بلغ اجمالي المطلوبات المتداولة ١١٢٠٦٩٠١٢.

٧- بلغ صافي الادعاءات تحت التسوية ١٠٣٠١٤٠٥٦٩٠ ديناراً.

٨- بلغت الاحتياطييات الفنية (الاحتياطي الصافي واحتياطي الاخطار السارية) ٩٨٠٩١٨٠٢٢٢ ديناراً.

٩- بلغت حقوق المساهمين ٢٦٠٦٨٤٩١٠ ديناراً.

التطورات المستقبلية المتوقعة:

تم بدء العمل في تنظيم وتطوير قطاع التأمين الاردني منذ اليوم الاول لوليد الاتحاد المهني المشار اليه حيث بدأت كافة اجهزته العاملة بدراسة اوضاع السوق اضافة الى الدراسات التي تجري حالياً نحو تحديث الادوات الفنية والاطراف بما يخدم سوق التأمين الاردني. وتوجهات سو التأمين الاردني من خلال الاتحاد المذكور تعكس طموحات كبيرة في تحسين اوضاع السوق والارتقاء بمستوى خدماته وهناك العديد من المشاريع المنوي تحقيقها واهمها مشروع مجتمعات التأمين لعمليات التأمين الكبرى في مختلف أنشطة التأمين حيث يتم من خلال هذا المشروع اعادة هيكلة السوق من الناحية الرأسيّة وذلك من خلال اعادة توزيع بنود المحطة التأمينية والعمل على المزيد من توازنها وما سيؤدي ذلك الى قوة دفع جديدة لقطاع التأمين الاردني هذا بالإضافة الى تحقيق العدالة في توزيع اقساط تأمين العطاءات الكبرى وما يسفره ذلك المشروع من زيادة القدرة الاستيعابية للشركات العاملة كل على حده وزيادة الطاقة الاستيعابية للسوق الاردني كوحدة واحدة.

وعلى الرغم من حداثة عهد الاتحاد الاردني لشركات التأمين فإن اجهزة الاتحاد المختلفة تسعى دائمة الى ترجمة اهدافه الاساسية وقماصده الى واقع عملي وذلك من خلال تنمية كوادرات السوق الفنية وتحسين مستوى ادائه ودراسة امكانية انخراط اشخاص من التأمينات الجديدة حسب احتياجات ذلك السوق اضافة الى تعزيز التعاون مع اسواق التأمين العربية والدولية

التدريب حيث تقوم تلك الشركات بتدريب الموظفين الجدد في حقل معين من حقول التأمين ليصبح الموظف الجديد متخصصاً في هذا النوع او النشاط من التأمين.

وهذه الطريقة تتم من خلال الكوادر الفنية العاملة في الشركات ومعنى اخر فإن نطاق التدريب ينحصر في تنمية الحاسة التأمينية من الواقع العملي في حقول التأمين المختلفة.

وتقوم الشركات باجراء دورات تدريبية للمستجدين من رجال الانتاج والتسويق حيث تتم عملية تدريبهم من خلال برنامج متكامل في مجال ترويج خدمات التأمين وتبيان القنوات التسويقية التي تسير من خلالها عملية تسويق خدمات التأمين.

٢- تقوم الشركات المحلية بعقد دورات تدريب متوسطة للكوادر الفنية المتواجدة لديها من خلال محاضرات وندوات تأمينية يتم الاعداد لها وتنفيذها من قبل متخصصين في مجالات التأمين المختلفة.

٣- ترسل شركات التأمين المحلية بعضي المتخصصين من كوادرها الفنية بدورات تدريبية عالية في الخارج لدى اسواق التأمين العالمية.

٤- يقوم الاتحاد الاردني لشركات التأمين بوضع برنامج متكامل للتدريب حيث سيقيم المختصون بالقاء محاضرات وندوات تأمينية متخصصة في مركز التدريب التابع للاتحاد في عمان.

٥- الاشتراك في الدورات التدريبية والمحاضرات والندوات التي يعمل الاتحاد على اعدادها بالتنسيق مع الاتحاد العام العربي للتأمين في عمان وغيرها من العواصم العربية.

٦- قامت بعض شركات التأمين المحلية بتخصيص قاعة محاضرات لموظفيها وللعاملين في المؤسسات والشركات ذات العلاقة بخدمات التأمين.

٧- يقوم معهد الادارة الاردني بعقد دورات تدريبية عالية في التأمين واعادة التأمين للراغبين من العاملين لدى شركات التأمين المحلية وغيرهم في المؤسسات والشركات ذات العلاقة بخدمات التأمين.

خامساً: الميزانية الختامية التجميعية:

تشير الميزانية الختامية التجميعية لعام ١٩٨٨ الى المؤشرات التالية:

١- بلغ اجمالي الموجودات المتداولة ٨٧٢٠٣١٦٠٠ ديناراً شملت النقد في التصديق والبنوك والودائع الثابتة والمدينون ونذم شركات الاعضاء وأوراق القبض.

مسيرة التأمين على الحياة في الاردن

تتناول هذه الدراسة الطروحات التالية:

- نشأة سوق التأمين على الحياة في الاردن.
- تحليل رقمي لمدى تطور صناعة التأمين في الاردن عبر العقدين الماضيين.
- العوامل التي اثرت في سوق التأمين الاردني.
- التحديات التي تواجه قطاع التأمين في الاردن.
- *اولاً: - نشأة سوق التأمين على الحياة، في الاردن:**

إن التأمين على الحياة في الاردن حديث النشأة، فقد بدأت مسيرة قطاع التأمين في الاردن منذ اربعون عاماً تقريباً عندما باشرت شركة الشرق للتأمين (المصرية) أعمالها عام ١٩٤٦ من خلال مكتب وكالة وتبعيتها شركة التأمين العربية بفتح فرع في الاردن عام ١٩٥١ ثم الشركة الامريكية للتأمين على الحياة، عام ١٩٥٨، وقد واجهت هذه الشركات صعوبات كبيرة في اختراق الحواجز النفسية ضد التأمين على الحياة لدى الاردنيين، وظلت غالبية هذه الاعتراضات قائمة لعمليات التأمين على الحياة حتى اواسط الستينيات، وما زالت بعضها ماثلة للعيان في عدد من الاوساط المحلي.

اما التأسيس الفعلي للشركات الاردنية فكان عام ١٩٥١ عندما تأسست شركة التأمين الاردنية وتبعتها بعد اكثر من عشر سنوات شركة الشرق الاوسط للتأمين، وبقي الحال كذلك حتى اوائل السبعينات عندما تأسست الشركة المتحدة للتأمين وتبعتها بعد ذلك شركات التأمين الاردنية الاخرى والتي اصبح عددها عام ١٩٨٥ اثنا عشر وعشرون شركة محلية واحدى عشر وكالة اجنبية وبهذا تواجدت في سوق الاردن ثلاثة وثلاثون شركة عاملة تنافست عام ١٩٨٢ على اقساط تأمين اجمالية بلغت اثنا عشر وعشرون مليون دينار تقريباً كان نصيب اقساط التأمين على الحياة منها ثلاثة ونصف مليون دينار تقريباً.

***التقرير السنوي للشركة المتحدة للتأمين (١٩٩٠)**

*** ثانياً: التحليل الرقمي لمدى تطوير صناعة التأمين عبر العقدين الماضيين:**

فيما يلي تحليل رقمي لمدى تطور صناعة التأمين على الحياة في الاردن والنمو الملحوظ الذي أحرز هذا النشاط، ودور، المتنامي في خدمة الفرد والمجتمع ومدى مواكبة تطور التأمين على الحياة، للنهضة الاقتصادية التي عمت مختلف قطاعات الانتاج والخدمات كما تتناول دراسة مدى مساهمة شركات التأمين على الحياة، في التنمية الاقتصادية ومدى توفير الضمان والحماية للمؤمنين.

***وزارة الصناعة والتجار**

جدول رقم (١)

إجمالي القساط المتحققة لشركات التأمين في السوق الأردني
(١٩٧١ ولغاية ١٩٩٠)

الحدس المدة	إجمالي الحدس	إجمالي القساط المدة	إجمالي القساط المدة	نسبة الحدس	نسبة الحدس	إجمالي الحدس	إجمالي الحدس
١ ١٩٧١	٥٩٤٠٤١	٥٤٣٣٧	٥٤٣٣٧	٩٠٪	٩٠٪	٥٤٣٣٧	٥٤٣٣٧
٢ ١٩٧٢	٥٦١٨٣١	٦٢١٢٠	٦٢١٢٠	٩٠٪	٩٠٪	٦٢١٢٠	٦٢١٢٠
٣ ١٩٧٣	٥٩٦٢٥٦	٧٢١٢٨	٦٦٢٣٨	٩٠٪	٩٠٪	٦٦٢٣٨	٦٦٢٣٨
٤ ١٩٧٤	٦٢٣٠٤٠	٨٠٩٦٠	٧٠٤٠٠	٩٠٪	٩٠٪	٧٠٤٠٠	٧٠٤٠٠
٥ ١٩٧٥	٦٠٨٨٣٢	١١٢٢٠٠	٧٢٣٠٣٧	٩٠٪	٩٠٪	٧٢٣٠٣٧	٧٢٣٠٣٧
٦ ١٩٧٦	٩٦٤٥٠١	١٨٨٨١٠	١١١٥٢١١	٩٠٪	٩٠٪	١١١٥٢١١	١١١٥٢١١
٧ ١٩٧٧	١١٩٤١٣٧	٢١١١٨٨	١٥٥٥٨٦٥	٩٠٪	٩٠٪	١٥٥٥٨٦٥	١٥٥٥٨٦٥
٨ ١٩٧٨	١٥١٥٢١٧	٣٣٢٤٠٠	١٨٤٩٤١٧	٩٠٪	٩٠٪	١٨٤٩٤١٧	١٨٤٩٤١٧
٩ ١٩٧٩	١٥٧٦١٣٢	٣٩٢٥٤٤	١٩٧٠٢٦٦	٩٠٪	٩٠٪	١٩٧٠٢٦٦	١٩٧٠٢٦٦
١٠ ١٩٨٠	١٧٠٨٠٠٠	٥١٦٠٠٠	٢٢٢٤٠٠٠	٩٠٪	٩٠٪	٢٢٢٤٠٠٠	٢٢٢٤٠٠٠
١١ ١٩٨١	١٨٢٠٠٠٠	٧٨١٠٠٠	٢٦١١٠٠٠	٩٠٪	٩٠٪	٢٦١١٠٠٠	٢٦١١٠٠٠
١٢ ١٩٨٢	١٩٦٢٠٠٠	١٥٢١٠٠٠	٢٤٨٢٠٠٠	٩٠٪	٩٠٪	٢٤٨٢٠٠٠	٢٤٨٢٠٠٠
١٣ ١٩٨٣	٢١٩١٠٠٠	٢١٦٠٠٠٠	٢٦٥١٠٠٠	٩٠٪	٩٠٪	٢٦٥١٠٠٠	٢٦٥١٠٠٠
١٤ ١٩٨٤	٢٤٠٢٣٠٤	٢٠٨٩٦١٤	٢٤٩١٩١٨	٩٠٪	٩٠٪	٢٤٩١٩١٨	٢٤٩١٩١٨
١٥ ١٩٨٥	٢٦٥٥٧١٠	٢٧٥١٨١٠	٢٦٦٧٦٠٠	٩٠٪	٩٠٪	٢٦٦٧٦٠٠	٢٦٦٧٦٠٠
١٦ ١٩٨٦	٢٩٩٩٤٥٥	٤٥٤٢٢٢٩	٤٠٤٢٢٢٩	٩٠٪	٩٠٪	٤٠٤٢٢٢٩	٤٠٤٢٢٢٩
١٧ ١٩٨٧	٣٥٢٢١٢١	٤٠٨٢١٢٥	٤٢٤٤٢٥٦	٩٠٪	٩٠٪	٤٢٤٤٢٥٦	٤٢٤٤٢٥٦
١٨ ١٩٨٨	٣٥٣٥٠٤٠	٤٢٧٥٩٢٨	٤٠١٠٩٦٨	٩٠٪	٩٠٪	٤٠١٠٩٦٨	٤٠١٠٩٦٨
١٩ ١٩٨٩	٣٢٨٠٢٨٧	٤٢٥٥٢٣٧	٤٢٥٥٢٣٧	٩٠٪	٩٠٪	٤٢٥٥٢٣٧	٤٢٥٥٢٣٧
٢٠ ١٩٩٠	٢٢٥٥٦٤٤	٢١٠٢٠٦٦	٤٢٢٧٢١٠	٩٠٪	٩٠٪	٤٢٢٧٢١٠	٤٢٢٧٢١٠
٢٢٨٠٢٥٠٦٦٤	٢٨١١٥١٨٩٤	٢٨١١٥١٨٩٤	٢٨١١٥١٨٩٤	٩٠٪	٩٠٪	٢٨١١٥١٨٩٤	٢٨١١٥١٨٩٤

جدول رقم (٢)

إجمالي التحويلات المعطومة من شركات التأمين في السوق الأردني
(١٩٧١ و١٩٦٥ - ١٩٩٠)

الرقم	الحركة		إجمالي الحيطة	نسبة الأجنبي	نسبة المحلي	إجمالي الطعم	النسبة + مسم
	السنة	إجمالي					
١	١٩٧١	٧٨٤٨٧	٤٢٩٤	٨٢٧٧٦	٢٩٤	٧٩٦٠٧٠	٤٦
٢	١٩٧٢	١٠٠٠٧٥	١٢٥٥	١٠١٤٢٠	٢١	٥٩٩٧٢٠	٤٠
٣	١٩٧٣	١٩١٩٤٠	٨٧٤	١٩٢٨٠٤	٢٠	٧٢٦٨٨٥	٣٨
٤	١٩٧٤	١١٤٥٥٥	٢٨٧٦	١١٧٧٣١	٢٥	١٥٥٥٢٤٧	٣٦
٥	١٩٧٥	١٨٦٠٠٠	١٩٠٠٠	٢٠٥٠٠٠	٢٩	١٨٥٢٠٠٠	٢٥
٦	١٩٧٦	٢٤٢٠٠٠	٢٤٠٠٠	٢٠٨٠٠٠	٢٧	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
٧	١٩٧٧	٢٤٠٠٠٠	٢٤٠٠٠	٢٣٦٠٠٠	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
٨	١٩٧٨	٢٤٧٨٥٧	٢٤٩٠٠	٢٥٠٣٤٧	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
٩	١٩٧٩	٤١٠٨٠٥	٢٤٨٥٥	٤٣٥٦٦٠	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٠	١٩٨٠	٢٧٦٠٠٠	٥١٠٠٠	٢٢٥٠٠٠	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١١	١٩٨١	٢١٧٠٠٠	٢١٧٠٠٠	٠٠٠٠٠	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٢	١٩٨٢	٥٧٠٠٠٠	٥٧٠٠٠٠	٠٠٠٠٠	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٣	١٩٨٣	٢٧٨٠٠٠	٢٧٨٠٠٠	٠٠٠٠٠	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٤	١٩٨٤	٤٠٨٨١١	٢٧٨٤٧٢	١٣٠٣٣٣٩	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٥	١٩٨٥	٤٩٧٧١٩	٢٧٩٩٩٢	٢١٧٧٢٢٧	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٦	١٩٨٦	٢٤٩٧٤١	٢٤٩٧٤١	٠٠٠٠٠	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٧	١٩٨٧	٥٥٥٥٥٠	٢٦٥١٢٦	٢٦٩٤٢٣٤	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٨	١٩٨٨	٤١٠٥٤٩	١٠٦٠٧٧٧	١٥٧٤٧٧٢	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
١٩	١٩٨٩	٢٨٩٤٢٩	١٣٣٢٠٠٠	١٧٦٢٢٢٩	٢٦	٢٠٥٢٠٠٠	٢٥
٢٠	١٩٩٠	٤٠٠١٢٧	٢١٤٥٥٧٢	٢٥٥٠٠٣٢	٢٦	١٨٣٢٨٨٨٠	٢٤
	١٩٤٨٣٧٤	٩١٧٨٩١٠	١١٦٢٧١٨٤	٢٤١	٢٤١	١٤٧٨١١١٤٠	٢٤

على الرغم من ان جدول الاقساط المبين سابقاً يشير الى أن انجازات التأمين على الحياة، في السوق الاردني ما زالت متواضعة مقارنة بأسواق التأمين العربية الا انه يمكن القول ان هذا السوق قد حقق تقدماً ونجاحاً واضحاً خلال العشرين سنة الماضي.

لقد بلغت نسبة زيادة الاقساط ما بين عام ١٩٧١ و ١٩٩٠ ما نسبته ٨١٧٪ فيما يتعلق بأقساط الحياة بينما بلغت هذه الزيادة ٢٤٠٧٪ بالنسبة للتأمينات العامة.

ويلاحظ أن حصة اقساط الحياة، بالنسبة لمجمل اقساط التأمين قد انخفضت خلال هذه الفترة ٣١٪ عام ١٩٧١ الى ١٤ر٤٪ عام ١٩٩٠، وهذا يقودنا الى استنتاج أن حقل التأمين على الحياة، بالاردن لم يتسنى له تحقيق ما تم انجاز، بالفروع الاخرى من تطور في مجالات الاقتصاد التي ساهمت بارتفاع اقساط التأمين العامة خلال تلك الفترة.

لقد كان نصيب الشركات المحلية من مجمل اقساط الحياة عام ١٩٧١ ٩٪ وقد بدأت هذه، النسبة بالنمو حتى بلغت عام ١٩٩٠ ٥٨٪ من مجمل اقساط الحياة، في حين أن نصيب الشركات الاجنبية كان عام ١٩٧١ ٩١٪ من مجمل اقساط الحياة وبدأت هذه النسبة بالانخفاض سنة تلو الاخرى حتى بلغت عام ١٩٩٠ ٤٢٪ مع ملاحظة أن هذه النسبة قد وصلت الى ٥٠٪ تقريباً عام ١٩٨٨ وذلك مع بدء عملية الاندماج بين شركات التأمين في الاردن.

اما مجموع حصة الشركات المحلية خلال السنوات العشرين الماضية كاملة فقد بلغت ٤٢٪ الى ٥٨٪ للشركات الاجنبية.

لقد نمت اقساط الحياة للشركات المحلية فبلغت الزيادة، عام ١٩٩٠ بنسبة ٥٦٠٩٪ عنها عام ١٩٧١ بينما حققت الشركات الاجنبية زيادة مقدارها ٣٢٩٪ عن نفس السنوات.

أما بالنسبة للتعويضات المدفوعة فقد بلغت نسبة التعويضات الخاصة،
بالحياة الى الاقساط خلال تلك الفترة كما يلي:

السنة	الشركات الاجنبية	الشركات المحلية	كامل الاقساط
عام ١٩٧١	١٤٧٪	٨٪	١٤٪
عام ١٩٩٠	١٧٥٪	٦٩٪	٤٧٪
مجموع العشرين سنة	٢١-٪	٤٠-٦٪	٢٩٪

مما يدل على ان هناك تدني في مستوى خدمات التأمين نتيجة للمنافسة
الحادة بين الشركات العاملة بالاردن وسنتطرق الى هذه الناحية في الطروحات
اللاحقة لهذه الدراسة.

أما بالنسبة للتأمينات العامة واجمالي أقساط التأمين فقد بلغت هذه النسبة:

السنة	التأمينات العامة	اجمالي العام والحياة
عام ١٩٧١	٦٢٤٪	٤٧١٪
عام ١٩٩٠	٥٧٣٪	٥٥٨٪
مجموع العشرين سنة	٥٢٥٪	٤٨٧٪

ثالثاً: العوامل التي اثرت في سوق التأمين الاردني:

كان لحدائثة نشأة التأمين على الحياة في الاردن وسرعة نموها وسعة طموحها ان يبرز العديد من المشاكل التي واجهت هذا القطاع، والتي بؤدر الى وضع الحلول الملائمة لها من تعديل لافضاع الشركات المتواجدة في سوق التأمين الاردني وزيادة رؤس أموالها، وعميق مفهوم التأمين ودوره، وزيادة رؤس أموالها، وعميق مفهوم التأمين ودوره، وزيادة الوعي به وبأهميته بالممارسات العملية لشركات التأمين التي تعزز ثقة المواطن بها، وتحديث التشريعات الخاصة بالتأمين والرقابة عليه.

كما كان لقانون مراقبة اعمال التأمين رقم ٣٠ لعام ١٩٨٤ الاثر الاكبر في تجاوز العديد من السلبيات حيث اضطرت الشركات والوكالات في سوق الاردن الى الاندماج فيما بينها استجاب لمتطلبات القانون الجديد مما ترتب عليه تناقص عدد الشركات العاملة بالاردن خلال السنوات من ٨٥ - ١٩٨٨ بحيث أصبحت سبع عشرة شركة اردنية وشركة اجنبية واحد، وبهذا باتت اعداد واوضاع شركات التأمين اكثر ملائمة لحجم سوق التأمين الاردني.

وربما كان من الجدير بالذكر ان نتطرق الى بعض الجوانب التي احتاجت الى علاج وتظيم منها:

١- وجود أزمة ثقة بين المؤمن عليهم وشركات التأمين من حيث مسؤولية الشركة عن التعويض على حادث معين ومقدار ذلك التعويض، سيما وأن شروط عقود التأمين مصاغة بلغة تأمينية يحته مما يوجد فيها بعض الغموض بالاضافة الى الاستثناءات الكثيرة التي تحدد مسؤولية الشركات في نطاقات ضيقة.

ب - لا يزال دور شركات التأمين ضعيفاً في مجال الاستثمارات والتنمية على الرغم من أن هذه الشركات تشكل اوعية ادخار وقنوات استثمار رئيسية في أغلب دول العالم المتقدمة والنامية.

ج - تطوير دور شركات التأمين وعقد الندوات والمحاضرات واللقاءات في محاولة للارتقاء بهذه المهنة الحضارية الى أعلى مستوى على أساس اخلاقي بحت.

* رابعاً: التحديات التي تواجه قطاع التأمين في الاردن:

مما سبق نستطيع ان نقول أن من أهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في الاردن هي:

أ - نقص الكوادر المؤهلة المدربة والخبرات الفنية مما يؤدي ايضاً الى عدم وجود معاهد متخصصة لدراسة التأمين.

ب - المنافسة الحادة بين شركات التأمين والذي يؤدي الى تكسير الاسعار وبالتالي تدني مستوى خدمات التأمين.

ج - انخفاض مستوى الوعي التأميني في الاردن وخصوصاً فيما يتعلق بالتأمين على الحياة وذلك بسبب عدم تبني سياسة اعلامية مدروسة، بالإضافة الى ما ذكر سابقاً عن وجود ازمة ثقة بين المؤمن عليهم وشركات التأمين.

املين أن نكون قد وضعنا في هذه الدراسة بعض الحقائق والجوانب الاحصائية لقطاع التأمين على الحياة في الاردن.
اعداد شركة النسر العربي للتأمين

* التقرير السادس لاعمال التأمين في الاردن - مديرية مراقبة التأمين

الباب الخامس

الضمان الاجتماعي - الإدارة والاستثمار

الباب الخامس

الفصل الاول: الضمان الاجتماعي

- التأمينات الاجتماعية وتقسيماتها.

- التقاعد.

تطبيقات:

- بعض الشركات الوطنية في سوق الكويت

- بعض الشركات الامريكية.

- التأمين ضد العجز

- التأمين الصحي.

- المنافع الخاصة بالمحاربين القدماء.

- التأمين ضد البطالة

ملاحظات: الضمان الاجتماعي الليبي.

ملاحظة: الضمان الاجتماعي الحكومي في الكويت.

- التأمينات الاجتماعية والتضخم.

(النواحي الميكانيكية للتأمينات الاجتماعية).

الفصل الثاني: اعادة التأمين

- اعادة التأمين الكويتية.

- مجموعات اعادة التأمين.

الفصل الثالث: الصندوق التبادلي.

الباب الخامس

الفصل الاول

التأمينات الاجتماعية (الضمان الاجتماعي)

✓ يقصد بها تلك الضمانات التي تكفل للأفراد والاسر في المجتمع تعويضاً عن فقدانهم لمصادر الرزق والدخل وهنالك ثلاث مخاطر يهدد بها دخل الفرد خلال حياته، الا وهي:

١ - التقدم في السن وبالتالي فقدان الدخل او انخفاضه.

٢ - العجز الكلي او الجزئي المؤقت او الدائم.

٣ - الموت: انقطاع الدخل كلياً.

في أي من الحالات الثلاث السالفة الذكر تتمثل احتياجات الفرد او رب الاسرة فيما يلي:

الاحتياجات من الدخل:

أ - التقاعد.

ب - العجز.

ج - ضمان الدخل الشهري.

الاحتياجات من الاموال:

أ - التكاليف الاولية الناتجة عن الوفاة: دفن، وتكاليف المعالجة الاخيرة.. الخ.

ب - التكاليف الطارئة وتتمثل بالتعويض عن فقدان الدخل بما يلزم للاكل، الملابس، المسكن، النزهات والتنقل وغير ذلك من المصروفات.

ج - القروض والرهونات.

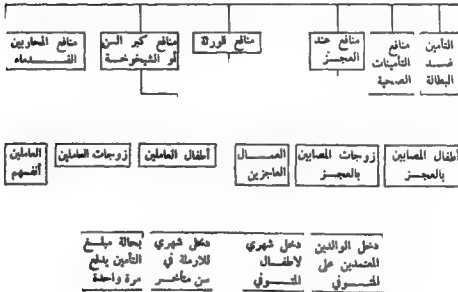
د - التعليم للابناء والبنات.

الضمان الاجتماعي

يلتزم الكثير من الناس بدرايتهم بمفهوم الضمان الاجتماعي ولكن هذا الضمان من العمومية
يمكن تحديد المنفعة والمزايا التي يوفرها للفرد .

لتبسيط فكرة الضمان الاجتماعي نقدم تصنيف المنافع بالمعرض التالي :

الضمان الاجتماعي



التقاعد

يعني به تنظيم دخول الافراد والاسر بعد بلوغهم سن معين (سن التقاعد) بحيث يترتب على ذلك ان يستقطع من دخل الفرد الشهري مبلغاً معيناً ويساهم رب العمل بنسبة وتقوم شركات التأمين او الحكومة بتنظيم استثمار هذا الاستقطاع الدوري بحيث يدر اكبر عائد يمكن الفرد عند بلوغه ذلك السن (٦٠ - ٦٥) من الحصول على ايراد ثابت شهري لمدة:
١ - عشر سنوات مؤكدة.

ب - او لدى الحياة وبهذه الحالة يدفع نفس المبلغ الخاص بالعشر سنوات المؤكدة (لسن ٧٠ او ٧٥) على فترة بقاء العضو حياً لما بعد هذا السن (٧٠ - ٧٥)، يفهم من ذلك ان الدفعة الشهرية الواحدة بدورها تكون نسبياً اقل مما هي في الحالة!
يسوق التقاعد لفتتين:

اولاً - الافراد:

وبهذه الحالة يطلق عليه مشروع تقاعد فردي.

ثانياً - الشركات والمؤسسات:

وبهذه الحالة يطلق عليه مشروع تقاعد جماعي يترتب عليه استقطاع جزء من مرتب الموظف او العامل على ان تساهم الادارة باضافة نسبة مماثلة او ضعفها الى البرنامج التقاعدي لكل عضو مشترك.

اولاً: مشروع التقاعد الفردي:

تقريباً نفس شروط الانتساب الواردة في مشروع التقاعد الجماعي.

تطبق على التقاعد الفردي مع مراعات الآتي:

١ - انه ليس هنالك ادارة تساهم في تغذية هذا البرنامج بل الفرد نفسه هو العضو الوحيد.

- ٢ - تتوقف قيمة وأهمية هذا المشروع على المقدرة المالية للعضو ومدى استمراريته في البرنامج وتصوراته لعقبات المستقبل.
- ٣ - يتعين على أصحاب المهن الحركة كأرباب الاعمال، المحامين، الاطباء، الحرفيين، الاخذ في الاعتبار مثل هذا المشروع في سن متوسط يمكن معه للعضو ان يوفر حصيدة ادخارية جيدة للتقاعد في سن متأخر.
- ٤ - في الدول الغربية، يمنح العضو اعفاء ضريبي عن الاستثمار التقاعدي بحدود قصوى تعادل ١٥٪ من الدخل.

ثانياً: برنامج التقاعد الجماعي ادارة التقاعد:

عادة ما تقوم شركة التأمين بادارة اموال التقاعد للبرامج التي قامت بتسويقها وذلك عن طريق انشاء حسابات وديعة، او وحدات استثمارية او صندوق تبادلي، معتمدة بذلك على حجم الاموال المجمعة.

على ان بعض الهيئات كالصندوق العربي للانماء الاقتصادي والاجتماعي في الكويت تقوم بادارة التقاعد بصورة ذاتية على طريق لجنة خاصة تقوم بالاشراف على صندوق التقاعد.

اشكال التقاعد: عادة ما تتبنى ادارة التقاعد احد الاشكال الثلاثة التالية:

١ - حساب الوديعة Provident fund

يشبه حساب التوفير البنكي، وهو اقل اشكال التقاعد تعقيداً، اذ يتم تقدير الاموال النقدية المتراكمة عن طريق الاستقطاع الدوري من كل من المشترك ورب العمل تدفع في نهاية الخدمة او التقاعد مع فوائدها المتراكمة وتكون هذه الفوائد مقدرة مسبقاً بنسبة ثابتة او بقيمتها الحقيقية عند الاستحقاق.

يعاب على هذا الشكل من اشكال التقاعد بصعوبة احتساب مبلغ التقاعد مقدماً، على ان مبلغ التقاعد يحكمه اجور العاملين، عدد العاملين المشتركين، والفائدة المتوقعة. بالاضافة الى ان تقاعد من يلحق بالخدمة يسن متأخر يكون ضئيلاً.

٢- نظام التقاعد الادخاري endowment Assurance Scheme

يتم العمل بهذا الشكل عن طريق شراء وثائق تأمين ادخاري تستحق الدفع ببلوغ سن التقاعد، ويعتمد حجم التراكم هنا على: طول فترة الخدمة، وراتب الموظف.

ويتم حساب الاستحقاق التقاعدي بتخصيص نسبة مثلاً ٥٪ على المرتب السنوي اخذين في الاعتبار عدد سنوات الخدمة.

مثال:

السن	عدد السنوات المتبقية لبلوغ سن التقاعد	المرتب السنوي	اجمالي المبلغ التقدي المستحق للتقاعد
٣٠	٣٠	٢٠٠٠	٣٠٠٠
٤٥	١٥	٣٠٠٠	٣٧٥٠
٥٠	١٠	٤٠٠٠	٤٢٥٠

ويجوز في سنوان لاحقة ان يشتري بهذه الاموال وقفية تدفع دورياً بصورة معاش شهري عند بلوغ التقاعد Annuity وذلك على النحو التالي:

تأمين ادخاري يضمن وقفية ١٠٠ لكل ١٠٠٠ نقداً بسن ٦٥. والنظام يمنح معاشاً شهرياً بسن التقاعد العادي (٦٥) ويوفر معاشاً يعادل (٦٥٪) حيث تمثل (ن) عدد سنوات الخدمة في ظل الاستقطاع التقاعدي بمدة قصوى قدرها ٤٠ عاماً.

مثال: عضو انضم للبرنامج بسن ٣٥، مرتب ٣٠٠٠ د. بالعام.

$$\text{يحق له معاش} = \frac{2000}{1} \times \frac{35.65}{100} = 7130 \text{ د.}$$

$$\text{ويكون مبلغ التقاعد الاجمالي} = \frac{1000}{100} \times \frac{750}{1} = 7500 \text{ د.}$$

ويسهل في هذا الشكل من أشكال التقاعد تحديد مبلغ التقاعد مسبقاً كما يبدو أعلاه.

٢- وقفية مؤجلة Deferred Annuity sScheme

يتم التقاعد بهذا النظام بشراء وقفيات مؤجلة تستحق الدفع بسن القاعد وعادة ما يخصص هذا النظام معاش تقاعدي يعادل ١٪ من المرتب الحالي للمشارك عن كل خدمة فيحسب التقاعد على النحو التالي:

السن	عدد السنوات المتبقية لبلوغ التقاعد	المرتب	المعاش التقاعدي السني
٣٥	٢٥	١٠٠٠	٢٥٠
٤٠	٢٠	١٥٠٠	٣٥٠
٥٥	٥	٢٥٠٠	٤٠٠

بحالة الوفاة يتم اعادة المبالغ المستحقة للتقاعد الى اسرة المتوفي. ويوفر النظام ايضاً دفع مبلغ التقاعد مرة واحدة.

مثال: لكل ١٠٠ بالعام من التقاعد لغاية سن (٦٠) ١٢٥٠ د. المرتب السنوي ٢٠٠٠.

وفقاً لاحكام التقاعد ضمن هذا النظام، لا يجب ان يزيد المعاش المستبدل بالنقد عن ٢٥٪ من اجمالي المعاشات.

$$٢٠٠٠ \times ٢٥\% = \frac{١٢٥٠}{١٠٠} \times ١٢٥٠ \text{ د. الاستحقاق النقدي.}$$

اساليب حساب المنافع التقاعدية:

١ - اليمه المستوية «المحددة»: يحصل كل من العاملين على قيمة ثابتة. على ان هذه الطريقة تمنح كبار السن المعنيين لاحقاً ما يستحقه من سبقهم في الخدمة الطويلة.

يطبق مثل هذا الاسلوب عندما تلجأ المؤسسة الى تعيين الشباب المبكرين السن ان لا يقل منح من عين بسن ٥٥ نفس مبلغ من عين بسن ٢٥ وتقاعد بسن ٦٠

٢ - الشراء النقدي: يقاس التقاعد بحجم التراكم المالي وطول فترة الخدمة، وهو يطابق ما ورد في الصندوق الاعتباري. ويتم ذلك بأن يحسب أولاً: المنافع التقاعدية المستحقة للعضو ومن ثم يحتسب الاسقاط الدوري على ضوءه.

٣ - متوسط المرتب: تقرر المنافع التقاعدية بحساب نسبة ثابتة من المرتب السنوي لكل من سنوات الخدمة. وبهذا الأسلوب يصنف العاملين بدرجات حسب مرتباتهم.

فئات التصنيف الوظيفي	المرتب السنوي	المبلغ التقاعدي المستحق لكل سنة خدمة
أ	أقل من ١٠٠٠	٥٠
ب	١٠٠١ - ١٥٠٠	٧٥
جـ	١٥٠١ - ٢٠٠٠	١٠٠
د	٢٠٠١ - ٢٥٠٠	١٢٥
هـ	٢٥٠١ - ٣٥٠٠	١٦٠
و	أعلى من ٣٥٠٠	٢٠٠

لو افترض ان احد المشتركين بسن ٣٥، ١٠٠٠ بالعام، انتقل الى فئة مرتب ١٦٠٠ بسن الـ ٥٠ و ٢٢٠٠ بسن ٥٥ يستحق له ما يلي:

فئات التصنيف الوظيفي	سنوات الخدمة في كل فئة	وحدات المنافع	المبلغ الاجمالي المستحق لكل فئة
أ	١٥	٥٠	٧٥٠
ب	٥	١٠٠	٥٠٠
جـ	١٠	١٢٥	١٢٥٠

المستحق عند بلوغ التقاعد ٢٥٠٠

يعاب على هذا الأسلوب بأنه لا يعكس الزيادات المضطردة في السنوات الأخيرة للخدمة.

٤ - **المرتّب النهائي:** يمثل التقاعد نسبة محددة من آخر مرتّب سابق لبلوغ سن القاعد وتقرر النسبة على ضوء سنوات الخدمة. فإذا استكمل أحد العاملين خدمة ٢٥ سنة يسمح النظام منح ٥٪ قيمة نقدية على المرتّب النهائي السنوي لكل من سنوات الخدمة مجعماً مبلغ تقاعد نهائي يعادل ١٢٥٪ من المرتّب السنوي النهائي.

يتلاقى هذا الأسبوع ظواهر التضخم ولا يعاني مما يعانيه أسلوب متوسط المرتّب، ولكن يعاب عليه بصعوبة تقدير التكاليف المستقبلية التي تترتب على لجنة إدارة التقاعد.

البيانات الأساسية اللازمة لتصميم نظام التقاعد المتروكة للسياسات العامة للعضو:

- ١ - تحديد ما إذا كان النظام إلزامياً للعاملين أم اختيارياً.
- ٢ - تحديد فيما إذا كان العامل سيشترك بنسبة الاستقطاع أم لا.
- ٣ - تحديد السن المقرر لبلوغ التقاعد.
- ٤ - تحديد المؤهلات المطلوبة للعضوية.
- ٥ - تحديد المقصود بالمرتّب: أساسي أم شامل.
- ٦ - تحديد مستويات المنافع: تقاعد عادي، مبكر، فني، إداري... الخ.
- ٧ - تحديد فيما إذا سيطبق النظام بأثر رجعي على الخدمة السابقة للنفاذ.
- ٨ - تحديد أسلوب حساب التكلفة الاعتبارية.
- ٩ - بحالة تقرير التقاعد كمعاش، تحديد ما إذا كان مؤكداً.
- ١٠ - تحديد المنافع المقررة بحالة ترك الخدمة السابقة على التقاعد.
- ١١ - تحديد البدائل للتصرف بأموال التقاعد.
- ١٢ - تحديد طرق دفع القسط أو استقطاعه (شهري، سنوي).
- ١٣ - تحديد المنافع الأخرى التي جرى التعارف عليها في القطر والتي يمكن الانتفاع بها.

(مثال: تامينات اجتماعية حكومية بالإضافة لعضوية فردية أو عضوية في شركة).

تطبيقات من ممارسة بعض الشركات الوطنية في سوق الكويت

١ - شروط الانتساب:

يكون هذا المشروع مفتوحاً امام جميع الذكور الذين تتراوح اعمارهم بين ٢١، ٥٩ سنة على ان تكون الاحالة في سن الـ ٦٠ سنة. وفي وجود اناث ضمن الموظفين سيكون المشروع مفتوحاً امامهن بين ٢١ حتى ٥٤ على ان يعلن على التقاعد في سن الـ ٥٥ سنة.

٢ - الخدمة التقاعدية:

تكون الخدمة الخاضعة للتقاعد مستمرة حتى سن الاحالة على التقاعد يمكن الاستمرار في الخدمة بعد سن التقاعد بالاتفاق مع الموظف حتى سن الـ ٦٥ سنة للرجال، وعلى اية حال لا يمكن ان تزيد الفائدة عن الحد الاعلى للتقاعد.

كما ان النساء الموظفات لا يسمح بتمديد فترة خدمتهن بعد سن الـ ٥٥ عاماً.

٣ - راتب التقاعد:

يحتسب أفضل راتب سنوي في اي من اخر خمس سنوات خمس كأساس لراتب التقاعد

الفوائد (المنافع)

٤ - سن التقاعد:

١ - احالة التقاعد العادية:

عند بلوغ الموظف السن القانونية للتقاعد يحق له ان يتقاضى مبلغاً من التقاعد مساوياً الى $\frac{1}{60}$ من اخر راتب تقاعدي مضروب في عدد سنوات الخدمة التقاعدية

ب- الاحالة المتأخرة الى التقاعد:

يمكن تأجيل الاحالة بالاتفاق مع الموظف بعد انتهاء الخدمة التقاعدية. وفي مثل هذه الحالة سيحصل الموظف على زيادة في التقاعد والمبلغ سيحدده الخبير بشؤون التأمين.

ج- الاحالة المبكرة الى التقاعد:

إذا كان الموظف يقترب من المدة التقاعدية العادية بخمس سنوات او انهي ٢٥ سنة خدمة يجوز له ان يطلب الاحالة على التقاعد براتب تقاعدي محسوب على أساس المادة ٤ (أ) بأعلاه على ان يدفع له اعتباراً من تاريخ احواله.

د- التقاعد المؤجل:

إذا ترك الفرد الخدمة حسب رغبة الموظف (باستثناء السلوك السيء) قبل نهاية السن التقاعدي بما يزيد عن خمس سنوات او قبل ان يكون قد اتم ٢٥ سنة خدمة، بعد قضاء عشر سنوات خدمة على الاقل، سيحصل الموظف عندها على تقاعد محسوب على أساس المادة ٤ (أ) من تاريخ قبل ٥ سنوات للسن العادي للاحالة.

هـ - الاحالة على التقاعد في حالة الاعتلال:

إذا توقف الموظف عن اداء مهام وظيفته لاسباب تتعلق بعجز كامل ودائمي ناتج عن معرض او اصابة يستحق الموظف عندها ٧٥٪ من راتب التقاعد المتوقع صرفه للموظف - نعني بعبارة التقاعد المتوقع في هذا النص قيمة التقاعد التي كان يمكن ان تدفع الى المتقاعد لو استمر ذلك في اداء مهام وظيفته حتى سن التقاعد العادي على أساس الراتب الساري ضد الاصابة بالعجز.

٦ - تقاعد الارامل:

عند وفاة الموظف وهو بالخدمة تحصل زوجته على ٥٠٪ من قيمة التقاعد المتوقع، وفي حالة وفاة الموظف وهو محال على التقاعد تستحق زوجته ٥٠٪ من التقاعد الفعلي بالاضافة الى تقاعد الزوجة يحق لكل من الاولاد القصر دون السن ٢١ ان يتقاضى ١٠٪ من الراتب التقاعدي المخصص.

٧ - استبدال التقاعد:

١ - يحق للموظف ان يستبدل جزء من تقاعده على ان لا يتعدى ذلك الجزء ٥٠ ٪ من الراتب التقاعدي كحد اعلى بهدف استلام مبلغ نقدياً عند الحالة على ان يخفض الراتب التقاعدي على ضوء ذلك.

ب - اذا كان مبلغ التقاعد لا يزيد عن ٥٠ ديناراً كويتياً شهرياً فيجوز ان يسمح القيمون باستبدال جميع راتب الموظف التقاعدي.

٨ - تساعد الراتب التقاعدي:

ان الرواتب التقاعدية التي تدفع تزداد بمعدل ٣ ٪ مركبة سنوياً.

٩ - قابلية تحويل راتب التقاعد:

للموظف الحق في تحويل حقوقه التقاعدية الى موظف اخر شريطة ان يكون قد خدم مدة لا تقل عن خمس سنوات.
وفي حالة كون الخدمة اقل من خمس سنوات سيعاد للموظف المبالغ المقتطعة منه بالاضافة الى الفائدة المستحقة.

١٠ - الفائدة الناجمة عن الوفاة:

اذا توفي الموظف وهو لا زال يقوم بمهام وظيفته فان القصر سيقبضون مبلغاً نقدياً مساوياً الى ٢٤ ضعفاً من راتب اخر شهر كان قد تقاضاه.

١١ - فائدة التامين الصحي:

سيتم بحث هذا الموضوع في مكان اخر.

تطبيقات على السوق الامريكية

١- تطبيق الضمانات الاجتماعية في الولايات المتحدة يقتصر على مهن معينة والوظائف الحكومية وعمال سكك الحديد وموظفي الولايات والبلديات والمؤسسات الخيرية والغير هادفة للربح.

عدا ذلك، تقوم كل شركة منفصلة بتبني وثيقة خاصة للضمانات الاجتماعية لعامليها وموظفيها بحيث شمل مثل هذا البرنامج معظم الشركات والمؤسسات الامريكية وعادة ما يستقطع جزء من مرتب الموظف لاستكمال القسط الذي تتبني دفعه ادارة الشركة.

يجب الا يغيب عن الانتظار ان الضمانات الاجتماعية لا تشمل تغطية جميع الاخطار وحاجات الناس من التأمينات المختلفة بل تقتصر عادة على تغطية حاجات الفرد عند بلوغه سن معين هو سن التقاعد. ولكن هذه التأمينات تغفل الدخل الشهري بحالة الوفاة، تعليم ابناء الاسرة، تكاليف الوفاة الاخيرة، الائتمان والمديونية والمروونات على البيوت وغير ذلك.

يحدد سن التقاعد في امريكا بسن الـ ٦٥ وفي انجلترا في سن ٦٠ او ٥٥ وهنا ترد اهمية ورود التأمين على الحياة اذ ان توافر القيم النقدية العالية في الوثيقة حسب نوعها تمكن الفرد من طلب احالته على التقاعد بسن مبكر اقل من ٦٠ الى ٥٥ او سن الخمسين. يتسم برنامج الضمانات الاجتماعية بتعديلات طفيفة متلاحقة بين فترة وأخرى احياناً من التغيير الضريبي والتضخم او مع ظواهر اقتصادية او سياسية اخرى او تعديلات الدستور.

رياضيات تطبيقية

← كيفية حساب الحد الاقصى من الضمان الاجتماعي الذي يحصل عليه الفرد مقاساً بمعدل دخله الشهري

تعريف:

معدل الدخل الشهري: هو المعدل الشهري لالاجور والمرتبات او ايراد اصحاب الاعمال الحرة خلال سنوات معينة حيث تتضمن هذه السنوات أعلى دخل حصل عليه الفرد.

مثال تطبيقي:

شخص حصل على مرتب لفترة تشغيل كاملة تزيد عن ٢٠ سنة مبتدئة بعام ١٩٥٠.

١ - عد السنوات التالية لـ ٣١/١٢/١٩٥٠ والنتيجة قبل ١ يناير من السنة التي حدثت فيها الوفاة أو العجز أو بلغ الفرد بها سن التقاعد.

٢ - يطرح من عدد السنوات خمسة (تمثل هذه الخمس سنوات فترة استبعاد للضمان الاجتماعي). يطرح أيضاً أية سنوات تخضع ولو جزئياً لتغطية الضمان الاجتماعي ضد العجز.

٣ - تكون النتيجة مرجعاً لعدد سنوات القياس إذ يجب أن تبلغ عددها على الأقل خمس سنوات و (بحالة العجز أو الوفاة - ستين إذا كانت الفترة اقل من الخمس سنوات فإنها تعامل معاملة الخمس سنوات والتي تمثل الحد الأدنى للتغطية الضمان الاجتماعي).

٤ - السنة الحكومية الحد الأقصى للضمان الاجتماعي للفرد

ما قبل ١٩٥٠	٣٠٠٠ دولار أمريكي
١٩٥٥ - ١٩٥٨	٢٠٠٠ دولار أمريكي
١٩٥٩ - ١٩٦٥	٢٨٠٠ دولار أمريكي
١٩٦٦ - ١٩٦٧	٦٠٠ دولار أمريكي
١٩٦٨ - ١٩٧١	٨٠٠ دولار أمريكي
١٩٧٢	٩٠٠ دولار أمريكي
١٩٧٣	١٠٨٠٠ دولار أمريكي
١٩٧٤ وما بعده	* ١٢٠٠٠ دولار أمريكي

٥ - أضيف إلى أي حد من هذه المبالغ مجموع الدخل للمدة المقررة في (٣) ثم اقسم المجموع على عدد الأشهر في جميع السنوات المذكورة. بهذا تحصل على (معدل الدخل الشهري) وفقاً للضمان الاجتماعي.

* موضع تعديل خاضع لفلاء المعيشة والتضخم.

حالة:

ما هو معدل الضمان الشهري لشخص ما.

١ - يفترض انه في نهاية عام ١٩٧٣ تمثل تاريخ دخوله السنوية كما يلي:

١٩٦٥	٢٧٠٠ دولار
١٩٦٦	٢٠٠٠ دولار
١٩٦٧	٥٠٠٠ دولار
١٩٦٨	٦٠٠٠ دولار
١٩٦٩	صفر
١٩٧٠	صفر
١٩٧١	٨٠٠٠
١٩٧٢	٨٠٠٠

٢ - نطرح ٥ سنوات ذات الدخل الاقل يتبقى ٥ سنوات.

٣ - اختر الـ ٣ سنوات الباقية ذات الدخول الاعلى والمتمثلة في :

١٩٦٨	٦٠٠٠ (الحد الاقصى لهذا العام)
١٩٧١	٨٠٠٠ (الحد الاقصى لهذا العام)
١٩٧٢	٨٠٠٠ اساسا كانت
	٨٠٠٠

٢٣٠٢٠٠ دولار

٤ - اقسم الناتج الاجمالي على عدد الاشهر للسنوات الثلاث المختارة تحصل

$$\text{على النتيجة التالية: } \frac{230200}{36 \text{ شهرا}} = 6444.44$$

معدل الضمان الشهري

تكلفة التقاعد:

نفترض القسط السنوي للمؤمن على حياته حده الاقصى ١٥٠٠ دينار في

برنامج تبلغ التكلفة على شركة التأمين كما يلي:

التكفية = ١٥٠٠ -	التصفية بنهاية المدة -	النقدية المضمونة او قيمة	النقدية المضمونة في
		بداية مدة التأمين	
		١٠٣٥	

- يراعى معيار القياس ١٠٣٥ مبني على أساس العشرين سنة الاولى من فترة التأمين وما يلي هذه الفترة يؤخذ معيار القياس ١٠٣.

نموذج لمطلب تأمين تقاعد

١- هل تتارس الطيران؟	نعم	لا
١٠- هل حالياً تعمل وقتاً كاملاً؟	لا	لا
١١- هل تقيتت عن عملك بسبب مرض	نعم	لا
بجالة الايجاب حدد	نعم	لا
١٢- هل أنت حالياً تحت المعالجة؟	نعم	لا
بجالة الايجاب حدد	نعم	لا
١٣- طريقة دفع القسط:	سنوي	شهرى
نصف سنوي	ربيعي	حسب ميزانية
شهرى بنكي	شهرى بنكي	شهرى بنكي
١- الاسم الكامل	١-ب- الجنس ذكر أنثى	١-أ- التاريخ الميلاد اليوم / الشهر / السنة
٢- الحالة الاجتماعية:	٢-ب- السن	٢-ج- مكان الولادة
٣- الحالة الاجتماعية:	٢-ب- السن	٢-ج- مكان الولادة
٤- عنوان طالب التقاعد	٢-ب- السن	٢-ج- مكان الولادة
عنوان المضمون	٢-ب- السن	٢-ج- مكان الولادة
عنوان: ادب العمل	٢-ب- السن	٢-ج- مكان الولادة
٥- مهنة المضمون	٢-ب- السن	٢-ج- مكان الولادة
مهنة صاحب العمل	٢-ب- السن	٢-ج- مكان الولادة

١٤- ١- قيمة القسط ب- المبلغ المدفوع مع الطلب .د	مبلغ التأمين مدة الدفع وكيفية تتبعها بسن	٦- نوع البرنامج
١٥- أية تعديلات أو إضافات يراها مركز الشركة	٧- المدة تقويم / المدة تقويم ج- - د- - ١- - ب- - الصلة: ٨- البنائن: العوائد طريقة دفع العوائد:	٦- نوع البرنامج
بأن جميع البيانات الواردة في هذا الطلب .د-ج-هـ	اتعمد انا طالب التأمين ومطابقة للحقيقة وخالية من أي عيب.	٦- نوع البرنامج
توقيع طالب التأمين (بحالة الشركة أو الاووين)	توقيع وكيل الانساح التاريخ:	٦- نوع البرنامج

التأمين ضد العجز

يسبب العجز الدائم والغير المتوقع مشاكل وصعوبات مالية واجتماعية قد تؤدي الى تأجيل تعليم ابناء المصاب بالضرر او حتى عدم امكن تعليمهم كلياً، وبالتالي قد يتضرر التأمين على الحياة من حيث عدم المقدرة على استمرار دفع الاقساط في مواعيدها.

بهذه الحالة وأمام مخاطر انخفاض الدخل او انقطاعه تضطر الاسرة الى قبول مستوى معاشي أقل.

الفرق بين الحاجة الى دخل التقاعد والتعويض عن انقطاع الدخل بالعجز: في الحالتين يعمل التأمين لتوفير الاموال لمواجهة العجز:

أ - عجز الشيخوخة.

ب - العجز العضوي.

ولكن يرد وجه الخلاف فيما يلي:

١ - ان العجز العضوي امر طارئ غير متوقع بينما عجز الشيخوخة امر حتمي حيث انه يبدأ بسن معين.

٢ - ان العجز العضوي قد يكون مؤقتاً، بما يصعب معه تحديد الفترة الزمنية التي يمكن للمرء ان يعود بها الى حالته الطبيعية. فقد يفقد الانسان قدرته على العمل ويريد دخل لمدة شهر، سنة، ايام او لمدى الحياة بينما يختلف التقاعد في انه محدد بتقارب سن الشيخوخة ٥٥، ٦٦ فما فوق وامر الوفاة محتم.

انه من الصعوبة بمكان على الفرد ان يقترض اموالاً وهو غير متأكد من امكن سدادها نتيجة ضمان دخله او عمله.

جدير بالذكر ان الاتكال على الاقارب او الاصدقاء او المعونات الخيرة ليس هو السبيل الافضل، والسبب في ذلك راجع الى:

١ - ان بعض الناس قد لا يوجد لهم اقارب او اصدقاء.

٢ - قد يكونوا هؤلاء الاصدقاء او الاقارب غير مقتدرين مالياً للقيام باعباء الفرد.

٣ - ان الفرد اذا لجأ لمثل هذه المخرج فانه يفقد معها كبرياه واعتداده بنفسه.

٤ - فقدان استقلال الشخصية وذاتها.

٥ - حتى لو توفرت اموال الاقارب والاصدقاء فانها قد لا تكون كافية لحاجة الفرد او الاسرة.

٦ - قد تلجأ الاسرة الى الانحراف لاستيفاء حاجاتها من الطعام والملبس والسكن وخلافه.

التأمين ضد العجز

تطبيقات من السوق الامريكية

عادة ما يمارس التأمين ضد العجز في الولايات المتحدة شركات التأمين الى جانب التأمين الحكومي.

يشترط برنامج تأمين العجز في الولايات المتحدة ان يكون العضو المؤهل للحصول على منافع هذا التأمين بحالة عجزه امريكي الجنسية وان يعمل وقتاً كاملاً.

خطة التأمين ضد العجز:

يتعين على الجهة القائمة بالدفع اخذ المعايير التالية في الحسبان عند تقييم مبلغ التعويض:

١ - تصنيف المهنة التي كان يمارسها العاجز.

٢ - فترة الانتظار المحددة بالخطة قبل ان يبدأ الدفع.

٣ - السن.

٤ - الحد الأدنى والاقصى للمنافع الشهرية لكل خطة.

وتوضح الجداول التالية المنافع مصنفة في مجموعتين:

المجموعة الاولى: مبنية في الجدول الاولى ومصنفة حسب فترات التأمين بالحدود الدنيا.

١ - التأمين ضد العجز بحيث يدفع لمدة سنتين من تاريخ وقوعه بمعدل شهري ادنى ١٥٠ دولار.

٢ - التأمين ضد العجز بحيث يدفع لمدة خمس سنوات من تاريخ وقوعه بمعدل شهري ادنى ٢٥٠ دولار.

٣ - التأمين ضد العجز بحيث يدفع لغاية سن ٦٥ من تاريخ وقوعه بمعدل شهري ادنى ٢٥٠ دولار.

ويراعى في حالات الدفع لمدة ٥ سنوات ولغاية سن ٦٥ ان التأمين:

أ - غير معرض لالغاء، ومضمون التجديد لغاية سن ٦٥.

ب - يمكن ان يستمر من سن ٦٥ لغاية سن ٧٢ انه قد سبق وعمل المصاب وقتاً كاملاً.

المجموعة الثانية: مبينة في الجدول التالي ومقاسة حسب الدخل الشهري.

الدخل الشهري		
أقل من ٨٠٠ دولار	٨٠٠ دولار أو أكثر	
خلال فترة الـ ٦ شهور	٧٥٪ من الدخل	٥٠٪ من الدخل الشهري -
الاولى من العجز	الشهري	٢٠٠ دولار
ما يلي الـ ٦ شهور	٥٠٪ من الدخل	٥٠٪ من الدخل
والاولى	الشهري	الشهري

هناك استثناءات لهذه القاعدة:

- ١ - المرض او الجرح الواقع قبل الحصول على التغطية التأمينية المذكورة.
- ٢ - الحمل «بالنسبة للنساء».
- ٣ - الحرب.
- ٤ - الخدمة العسكرية ونتائجها - اذ يخضع هذا لنوع آخر من التأمينات الحكومية تحت عنوان المحاربين القدماء والذي سنورده فيما بعد.
- ٥ - الترحال او الاقامة خارج الولايات المتحدة الامريكية لمدة تزيد عن ١٢ شهر.

بهذه الحالة يعاد للمؤمن عليه اي قسط يكون قد دفعه.

المنافع البديلة:

١- الوفاة نتيجة حادث - يمكن اضافتها لهذا النوع من التأمينات:

- ١ - يدفع المبلغ الاساسي بحالة الوفاة بحادث، او فقدان يدين قدمين، يد وقدم، الفقدان الكامل للبصر، او فقد البصر لعين واحدة ويد واحدة او قدم وعين، طالما ان ذلك حدث:

(أ) خلال ٩٠ يوماً من الحادث.

(ب) خلال سنة من الحادث طالما أن منافع العجز مدفوعة لنفس الحادث.

٢ - نصف المبلغ الاساسي يدفع بحالة فقدان يد واحدة، قدم واحدة، عين واحدة، طالما حدثت الوفاة في نفس الفترة الواردة في البند السابق.

٣ - ضعف المبلغ الاساسي يدفع بحالة كون الوفاة قد حدثت نتيجة حادث عام اثناء ركوب الفرد في باص عمومي او ناقلة عامة.

٤ - استثناءات عن هذه القاعدة:

(١) حالات الانتحار.

(٢) الخلل العقلي.

(٣) العدوى (مرض سار)

(٤) ممارسة الطيران «أعمال الملاحين».

٥ - المبلغ:

(١) حد أدنى - ٣٠٠٠ دولار.

(٢) حد أقصى - ٥٠ ضعف المنافع الشهرية وبحد أقصى ٥٠٠٠٠ دولار.

ب - تعديل دخل الستة شهور الاولى:

١ - حد أدنى ١٠٠ دولار منافع شهرية خلال الستة شهور الاولى طالما هنالك تغطية اضافية. المنافع التالية لفترة الستة شهور الاولى عادة لا تكون اقل من منافع الحد الادنى للمخطة المطبقة.

- ٢ - الفرق بين المبالغ المدفوعة خلال فترة الستة شهور الاولى وما بعدها لا تقل عن ٥٠ دولار او تزيد عن ٣٠٠ دولار.
- ٣ - الا تزيد فترة الانتظار قبل بدء الدفع عن ٤ أسابيع.

فترة الانتظار قبل بدء الدفع
(تطبيق شركة برودنشيال)

فترة دفع المنافع الاضافية
(بالاشهر)

على الاقل ٤ أسابيع
٢٦ اسبوع على الاقل
٢٦ اسبوع على الاقل
٥٢ اسبوع على الاقل

شهر واحد او اقل
اكثر من شهر واقل من ٣ شهور
٣ اشهر لغاية ٦ اشهر
٦ شهور لغاية ١٢ شهراً
١٢ شهراً لغاية ٥ اشهر

التصنيف الوظيفي

يصنف خطر طالب التأمين ضد العجز على أساس طبيعة عمله والواجبات والاعمال اليومية التي يمارسها في هذه الوظيفة بالاضافة الى الظروف المحيطة بهذه الوظيفة. فبعض الوظائف تتطلب جهداً فيزيائياً كبيراً والبعض الاخر مكتبياً لا يتطلب اي جهد فيزيائي. وفيما يلي وصف لهذا التصنيف:

التصنيف رقم ٤ رجالاً ونساء:

اعمال مكتبية، ادارية، كتيبة، اعمال مكاتب، لا خطر خاص مرتبط بمثل هذه المهنة.

امثلة:

المحاسبين (عدا المتنقلين)
معماريين (داخل المكتب)
موظفو البنك
الاطباء (دون الجراحين)

المهندسين (داخل مكاتب)

المحامين

الصيدلة

الطبايعين والسكرتيرات

التصنيف رقم ٣: رجالاً ونساء:

ويرد تحت هذا التصنيف من يبذل جهداً فيزيائياً أكبر، كونه عمل يدوي باستعمال اليد للأعمال الخفيفة، والانتقال لاماكن مختلفة، كأصحاب الاعمال حيث تتطلب اعمالهم كثرة التنقل.

أمثلة:

مشرف مبانى

طبيب اسنان

اصحاب بيوت الجنازة

مندوبي التأمين والسماسرة

اعضاء مجلس الادارة

ممثّل التصنيف

المهندسين الميكانيكيين

التجار

المصورين

البائعين المتجولين

مراقبي الاعمال والمساعدين في الوظائف العادية

التصنيف رقم ٢: رجالاً ونساء:

ويرد تحت هذا التصنيف الحرفيين والمهنيين، والاعمال التي لا تتطلب مهارة، سلك التعليم وغيرها.

أمثلة:

خط الانتاج (أعمال يدوية خفيفة)

حراس البنك

الجزارين

بيوت التجهيز والديكور

المقاولين

السواقين

المزارعين - المديرين والمشرفين

محطات ضخ البنزين

الات ومعدات الكراج

مسؤول ميكانيكيين

ملاكي ومديري الفنادق

البداية

الدهان

مشغلي الآلات

الخياطين الرسامين

التصنيف رقم ١: رجالاً ونساء:

الاعمال الثقيلة حيث يرتفع احتمال الخطر بها، الاعمال التي لا تتطلب
مهارة خاصة، الاشغال الشاقة، استخدام الآلات الضخمة، وقياة اليات
ضخمة.

امثلة:

اعمال الغلايات

سائق الرهاص

عمال المسبك

ميكانيكي الكراج

الدهانين الخارجيين.

عامل صناعة البطاريات السائلة

للحاميين الكهربائيين.

وهناك تصنيفات اخرى لا تخضع للوظائف السالفة الذكر وتتمثل بالمثلثين
والكتاب. واصحاب الفكر المتقاعدين، ومدربي الحيوانات، والملاكمين، وقوات
الجيش فيعاملوا هؤلاء معاملة خاصة.

كما أن هناك انحداراً بدرجة وزن α : من الحد الطبيعي
ولمّا يلي جدولاً موضعياً لنسبة التوسط الإنشائي :

جدول هينيف α : α حسب الوزن والملا

الملا	وزن	الملاقي (النسبي)	تصنيف α : وزن				الأسس	قيم
			($\alpha/10$) إضافة	بارفند	($\alpha/30$) إضافة	بارفند		
٨٠	٤	٨٠ - ١٥٩	١٧٦ - ١٧٧	١٨٩ - ١٨٩	١٧٦ - ١٧٦	١٧٦ - ١٧٦	٤	٨٠
٩٠	٤	١٦٠ - ٨٢	١٧٩ - ١٦١	١٩٢ - ١٨٠	١٧٩ - ١٦١	١٧٩ - ١٦١	٤	٩٠
١٠	٤	١٦٢ - ٨٤	١٨٢ - ١٦٣	١٩٥ - ١٨٣	١٨٢ - ١٦٣	١٨٢ - ١٦٣	٤	١٠
١١	٤	١٦٥ - ٨٦	١٨٥ - ١٦٦	١٩٨ - ١٨٦	١٨٥ - ١٦٦	١٨٥ - ١٦٦	٤	١١
—	٥	١٦٨ - ٨٨	١٨٨ - ١٦٩	٢٠٢ - ١٨٩	١٨٨ - ١٦٩	١٨٨ - ١٦٩	٥	—
١	٥	١٧١ - ٩٠	١٩٢ - ١٧٢	٢٠٦ - ١٩٣	١٩٢ - ١٧٢	١٩٢ - ١٧٢	٥	١
٢	٥	١٧٥ - ٩٢	١٩٦ - ١٧٦	٢١١ - ١٩٧	١٩٦ - ١٧٦	١٩٦ - ١٧٦	٥	٢
٣	٥	١٨٠ - ٩٥	٢٠١ - ١٨١	٢١٦ - ٢٠٢	٢٠١ - ١٨١	٢٠١ - ١٨١	٥	٣
<hr/>								
			تصنيف α : وزن					
			($\alpha/50$) إضافة	بارفند	($\alpha/70$) إضافة	بارفند		
			١٩٩ - ١٩٠	٢٠٢ - ١٩٣	٢٠٥ - ١٩١	٢٠٨ - ١٩٩		
			٢٠٢ - ١٩٣	٢٠٥ - ١٩١	٢٠٨ - ١٩٩	٢١٢ - ٢٠٣		
			٢٠٥ - ١٩١	٢٠٨ - ١٩٩	٢١٢ - ٢٠٣	٢١٦ - ٢٠٧		
			٢٠٨ - ١٩٩	٢١٢ - ٢٠٣	٢١٦ - ٢٠٧	٢٢١ - ٢١٢		
			٢١٢ - ٢٠٣	٢١٦ - ٢٠٧	٢٢١ - ٢١٢	٢٢٧ - ٢١٧		
			٢١٦ - ٢٠٧	٢٢١ - ٢١٢	٢٢٧ - ٢١٧	٢٣١ - ٢٢٨		

تابع جدول هتيف الله

ال حسب الرزق والمظ

٢٥٧ - ٢٢٤	٢٢٣ - ٢٢٣	٢٢٢ - ٢٠٨	٢٠٧ - ١٨٦	١٨٥ - ٩٨	٥	٤
٢٦٤ - ٢٤١	٢٤٠ - ٢٢٩	٢٢٨ - ٢١٤	٢١٣ - ١٩١	١٩٠ - ١٠١	٥	٥
٢٧١ - ٢٤٨	٢٤٧ - ٢٣٦	٢٣٥ - ٢٢٠	٢١٩ - ١٩٦	١٩٥ - ١٠٤	٥	٦
٢٧٩ - ٢٥٥	٢٥٤ - ٢٤٣	٢٤٢ - ٢٢٦	٢٢٥ - ٢٠٢	٢٠١ - ١٠٧	٥	٧
٢٨٧ - ٢٦٢	٢٦١ - ٢٤٩	٢٤٨ - ٢٣٢	٢٣١ - ٢٠٧	٢٠٦ - ١١١	٥	٨
٢٩٥ - ٢٦٩	٢٦٨ - ٢٥٥	٢٥٤ - ٢٣٨	٢٣٧ - ٢١٢	٢١١ - ١١٥	٥	٩
٣٠٣ - ٢٧٦	٢٧٥ - ٢٦٢	٢٦١ - ٢٤٤	٢٤٣ - ٢١٨	٢١٧ - ١٢٠	٥	١٠
٣١٠ - ٢٨٣	٢٨٢ - ٢٦٩	٢٦٨ - ٢٥١	٢٥٠ - ٢٢٤	٢٢٣ - ١٢٥	٥	١١
٣١٨ - ٢٩٠	٢٨٩ - ٢٧٦	٢٧٥ - ٢٥٧	٢٥٦ - ٢٣٠	٢٢٩ - ١٣٠	٦	-
٣٢٦ - ٢٩٧	٢٩٦ - ٢٨٣	٢٨٢ - ٢٦٣	٢٦٢ - ٢٣٥	٢٣٤ - ١٣٥	٦	١
٣٣٤ - ٣٠٤	٣٠٣ - ٢٩٠	٢٨٩ - ٢٧٠	٢٦٩ - ٢٤١	٢٤٠ - ١٤٠	٦	٢
٣٤٣ - ٣١٢	٣١١ - ٢٩٨	٢٩٧ - ٢٧٧	٢٧٦ - ٢٤٧	٢٤٦ - ١٤٥	٦	٣
٣٥٣ - ٣٢١	٣٢٠ - ٣٠٦	٣٠٥ - ٢٨٥	٢٨٤ - ٢٥٤	٢٥٣ - ١٥٠	٦	٤
٣٦٢ - ٣٣٠	٣١٩ - ٣١٤	٣١٣ - ٢٩٢	٢٩١ - ٢٦١	٢٦٠ - ١٥٥	٦	٥
٣٧١ - ٣٣٨	٣٢٧ - ٣٢١	٣٢٠ - ٢٩٩	٢٩٨ - ٢٦٧	٢٦٦ - ١٦٠	٦	٦

كيفية حساب القسط:

عندما يقع وزن الشخص طالب التأمين ضمن فئة التصنيف ١ أو ٢ أو ٣ أو ٤ وذلك في العمود الثالث أو الرابع أو الخامس أو السادس.
معنى ذلك ان القسط لا بد وأن يزداد بنسبة ١٥٪ أو ٣٠٪ أو ٥٠٪ أو ٧٥٪ حسب فئة الوزن والطولز

التأمين الصحي

في بعض الاحيان لا يف تأمين الضمان الاجتماعي بتغطية العجز العضوي وينم عن ذلك ان الضمانات الاجتماعية ليست مكفولة لجميع الافراد كما ان البعض قد لا يكون مؤهلاً لاستلامها. عادة ما تقوم شركات التأمين بتسويق التأمين الصحي وتكاليف العلاج وذلك لتغطية الجانب الغير مغطى من تأمين العجز العضوي.

اذ تقوم هذه الشركات بمثل هذا النشاط التأميني لمجموعة من الاسباب:
١ - انها متمكنة من ضمان دخل شهري فردي لحماية دخل الاسرة وتغطية حاجاتها.

٢ - يدفع هذا المخصص الشهري حسب نوع برنامج التأمين او فترة العجز.

٣ - تمارس شركات التأمين هذا النشاط مع مراعاة تحميل المؤمن له اقساطاً معقولة.

ويعتبر التأمين الصحي من الامور الهامة جداً في حياة الشعوب، فنرى مثلاً أن تكاليف العمليات الجراحية والعلاج في الولايات المتحدة اصبح عبئاً على المواطن الامريكي حيث بلغ الى حد لا يتصوره العقل كعملية جراحة القلب التي تكلف على الاقل ١٠٠٠٠ دولار. ونرى ايضاً ان انجلترا قد لجأت الى تأمين الطب كطريقة لحل ازمة التكاليف الصحية. كما ان هناك تكاليف للمعيشة والحياة وهناك تكاليف اكبر للمعيشة السليمة الصحية. بينما في الكويت لا تشكل هذه الامور تكلفة عالية. بينما لجأ الاتحاد السوفيتي الى توفير كافة العلاجات والتأمينات الصحية واعتبرها نشاطاً حكومياً مركزياً لخدمة المجتمع.

هنالك أيضاً تكاليف باهظة تفوق تكاليف العمليات الجراحية مثلها تكلفة الإقامة في غرفة المستشفى وتكلفة السرير والتي تزيد في بعض مستشفيات الولايات المتحدة على ٢٠٠ دولار يومياً. بالإضافة الى علاج الاسنان والذي تفوق تكاليفه العلاجات الأخرى.

لهذه الأسباب رأينا ان نورد التأمين الصحي بأهمية خاصة كأحد اعمدة التأمينات الاجتماعية والتي على المشرع أن يع لاهميتها في تصميم برامج هذه التأمينات.

نلخص فيما يلي تصنيفاً لمصادر التكاليف الصحية:

- ١ - تكاليف السرير والغرفة (الإقامة في المستشفى لأكثر من يوم).
 - ٢ - تكاليف استخدام غرفة العمليات.
 - ٣ - تكاليف الطبيب والجراحة وملحقاتها.
 - ٤ - تكاليف الخدمات «المرضات».
 - ٥ - العلاجات اللاحقة، الأدوية، العقاقير الطبية.
 - ٦ - تكاليف النقل.
 - ٧ - تكاليف الأطراف الصناعية بحالة البتر - العمليات البلاستيكية... الخ.
 - ٨ - تكاليف الآلات والأجهزة الطبية الدائمة مثل - جهاز تنقية الدم بحالة تعطل الكلتيين عن العمل، وتكاليف الأكسجين بحالة التنفس الصناعي.
- نظر لطبيعة مثل هذا التأمين وبهاظة تكلفته ... نجد أن التأمين الصحي في الولايات المتحدة أيضاً ارتفعت قيم أقساطه وأصبحت تشكل عبئاً على دخل الفرد وهذا ما دعا الشركات المساهمة والمشروعات الى ادخال هذا التأمين وحماية اعضاء المؤسسة مجاناً (حيث تتبنى الادارة دفع الاقساط كاملة دون الرجوع الى أي من العاملين لاسترداد القسط). امام الضغط العام وازدياد المطالب الملحة على تأمين الطب في الولايات المتحدة فقد اتخذت خطوة اقل حدة من التأمين الا وهو العيادات العامة، على نمط ما يتواجد في الكويت.
- على انه يعاب على مثل هذه العيادات بسوء الخدمة، البطء وعدم توافر الاختصاصيين، عدم توافر الامكانيات الكافية لاجراء عمليات جراحية او الحالات المستعصية. وهذا ما قلل من اهميتها. وبالتالي لم تحل مشاكل الناس على ان مثل هذه العيادات نجحت حتى الان في مكافحة اوباء أو أمراض معينة فقط.

مثل حيادات معالجة امراض الزهري في كل من مدينة ديترويت بميشيجان ومدينة سان فرانسيسكو بكاليفورنيا. كذلك نجحت في مكافحة اوباء الكوليرا والتطعيم لها في مصر عام ١٩٧٠.

يجب ان نلاحظ هنا انه يمكن للمستشفيات ان تقوم بمثل هذا النشاط عن طريق تخصيص قسم من اقسام حالات الطوارئ للتفرغ لمثل هذا النوع من الخدمات وخاصة الخدمات الخاصة بالاطفال بعد الولادة ولغاية سن معين لكثرة الاعياء وتكرار حالات المرض. كون الصحة العامة في تآثر متواصل نتيجة التفجيرات النووية والتي تثبت عملياً أنها كانت السبب المباشر في تركيز اشعة الشمس وانتشار السرطان الجلدي.

كذلك الافران المستخدمة بالمنازل والتي تعمل بأشعة ليزر والتي تبلغ نسبة التسرب منها $\frac{1}{1000000000}$ والتي ثبت أن لها تأثير على اخلال توازن

الخلايا بالدم على المدى البعيد.

كان لا بد لنا هنا من ان نتطرق الى تحسين نوعية الحياة وهو امر تنادي به جميع الدول المتقدمة وتعمل على تحقيقه، وهو تحقيق وسائل تحسين الاحوال الصحية — كالفحص الطبي الشامل مرة كل سنة على الاقل، تحسين نوعية الاكل، عادات الاكل، النظافة المطلقة، اسلوب تعامل أعضاء الاسرة مع بعضهم تخفيفاً لحدة الضغط، تخفيف حدة الضغط الاداري في الشركات والمشروعات على العاملين.

ونود هنا تذكير المديرين في الشركات والمشروعات ان الكثير من حالات ارتفاع الضغط والجلطة التي عادة ما يصاب بها متوسطي السن من العاملين تأتي نتيجة الضغط النفسي الزائد عن الحد والذي قد يتعرض اليه بعض العاملين وهذا ما اشرنا اليه سابقاً ونادينا بالوقوف به عند حد التماس.

قسط التأمين الصحي:

يعتبر حساب القسط في التأمين الصحي من ابسط الامور كون موضوعه خاضع للحصص: اذ من السهولة تحديد تكلفة السرير ومعدل تكلفة العملية وتكلفة سيارة الاسعاف ومعدل المدة التي يقضيها الفرد في المستشفى.

وبالتالي مرضيات فئات السن المختلفة بالاضافة الى التكلفة الادارية - على ان يراعى ان بعض برامج التأمين الصحي تشمل زيارات اطباء الخارجيين دون الدخول الى المستشفى والمبات بها وهنا بالطبع يختلف برنامج التأمين الصحي وبالتالي تكلفته.

ايضاً هنالك برامج تصنيف حالات ولادة زوجة المؤمن عليه بحد أقصى ٨٠٠ الى ١٠٠٠ دولار لكل حالة ولادة.

ان من شأن هذه الاضافة بالطبع زيادة قيمة القسط وفيما يلي نورد جدولاً تطبيقياً من انواع التأمينات الصحية التي تسوق في الولايات المتحدة مصممة على أساس المناطق (حيث البيئة العامة لها تأثير على الصحة العامة، الناحية الاجتماعية والثقافية ودرجة لامن «الجرائم» وما شابه ذلك:
المنطقة رقم ٢١ (يقصد بها مدينة أن آربر في ولاية متشجان).

• القسط الشهري (بالدولار) لوثيقة تأمين

صحي سنوية تبدأ بتاريخ

لغاية

السن	التأمين الصحي .. المادي	التأمين الصحي الخاص			
		غير متضمنة العلاج الجراحي		متضمنة العلاج الجراحي (زيارات الطبيب)	
		التأمينات للحوادث العرضية		الحوادث المرضية	
		ذكور	إناث	ذكور	إناث
١٨ - ٢٩	١٤ر٨٦	٢٠ر١٠	١٨ر٢٦	٢٤ر٧٠	١٩ر٨٢
٣٠	١٥ر٢٣	٢٠ر٤٦	١٨ر٧٣	٢٥ر١٧	٢٠ر٣٣
٣١	١٥ر٦١	٢٠ر٨٥	١٩ر١٩	٢٥ر٦٣	٢٠ر٨٢
٣٢	١٥ر٩٩	٢١ر٢٣	١٩ر٦٦	٢٦ر٠٩	٢١ر٣٣
٣٣	١٦ر٣٧	٢١ر٦١	٢٠ر١٢	٢٦ر٥٥	٢١ر٨٢
٣٤	١٦ر٧٥	٢١ر٩٩	٢٠ر٥٨	٢٧ر٠٢	٢٢ر٣١
٣٥	١٧ر٦٢	٢٢ر٣٥	٢١ر٠٤	٢٧ر٤٨	٢٢ر٨٢
٣٦	١٧ر٥٠	٢٢ر٧٤	٢١ر٥٠	٢٧ر٩٤	٢٣ر٣١
٣٧	١٧ر٨٨	٢٣ر١٢	٢١ر٩٨	٢٨ر٤١	٢٣ر٨٢
٣٨	١٨ر٢٦	٢٣ر٥٠	٢٢ر٤٦	٢٨ر٩٠	٢٤ر٣٣
٣٩	١٨ر٦٦	٢٣ر٩٠	٢٢ر٩٣	٢٩ر٣٧	٢٤ر٨٤
٤٠	١٩ر١١	٢٤ر٣٥	٢٣ر٤٩	٢٩ر٩٣	٢٥ر٤٣
٤١	١٩ر٦٤	٢٤ر٨٧	٢٤ر١٤	٣٠ر٥٨	٢٦ر١١
٤٢	٢٠ر٢٤	٢٥ر٤٨	٢٤ر٨٩	٣١ر٣٢	٢٦ر٩١
٤٣	٢٠ر٩٥	٢٦ر١٩	٢٥ر٧٦	٣٢ر١٩	٢٧ر٨٥
٤٤	٢١ر٧٧	٢٧ر٠١	٢٦ر٧٥	٣٣ر١٩	٢٨ر٩٠
٤٥	٢٢ر٦٥	٢٧ر٨٩	٢٧ر٨٦	٣٤ر٢٩	٣٠ر٠٦
٦٥ فما فوق	١٠ر٥٨	١٠ر٥٨	١٠ر٥٨	١٠ر٥٨	١٠ر٥٨

(حيث الضمان

الاجتماعي يشارك

في الفرق) .

المصدر : بشرات شركة برومبيل للتأمين الصحي ١٩٧٥ .

من المعلوم أن اليد من تعهد فترة العمل بهذه الوثيقة هو تصاعد تكاليف المعالجة الطبية بصورة لا يتصورها المثل سنة بعد أخرى وهذا ما يؤول إلى إعادة تقييم المصداقات والاتساق سنوياً .

كما ذكرنا سابقاً أن المرأة تتعرض خلال حياتها إلى الكثير من لوازم العلاج أكثر من الرجل رغم أنها تمر بالمعدل ٢ سنوات أكثر

انواع التغطية التي تمنحها كل من التأمينات الصحية الواردة في الجدول السابق:

أولاً التأمين الصحي العادي:

١ - أول ١٠٠ دولار من التكلفة يتحملها الفرد المؤمن له في السنة الواحدة بعدها يتحمل المؤمن (شركة التأمين) ٨٠٪ فقط من التكاليف الصحية.

٢ - يتحمل العضو حد أقصى من التكاليف السنوية مقدارها ١٠٠٠ دولار طالما انها بحدود ال ٢٠٪ التي تخصه).

٣ - ما يلي هذا الرقم يتحمله المؤمن الى ما لا نهاية.

٤ - يمكن اضافة تكاليف الولادة بقسط اضافي قدره ٢ بالمشة من مبلغ التأمين الذي حده الاقصى ٨٠٠ دولار عن كل حالة ولادة.

ثانياً: التأمين الصحي الخاص والمتضمن للزيارات الطبية الخارجية «خارج المستشفى»:

١ - وتغطي ١٠٠٪ من تكاليف المستشفى ال ٥٠٠٠ دولار الاولى بعدها تغطي ٨٠٪ من التكاليف الى ما لا نهاية على ان تحدد مسؤولية العضو المعالج بـ ٢٠٪ شرط الا تزيد هذه ال ٢٠٪ عن ١٠٠٠ دولار سنوياً. ويحد أقصى ١٠٠٠٠ دولار لمدى الحياة.

على انه في حالات كثيرة يقوم تأمين اخر بتغطية ال ٢٠٪ الباقية دون ان يتحمل العضو المعالج أية تكلفة على الاطلاق.

٢ - خدمات الممرضة داخل بيت المعتل تدفع لمدة ٦٠ يوماً ويحد أقصى ٥٠٠٠ دولار ١٠٠٪ ومن ثم يطبق ما ورد في البند - ١ - أعلاه.

٣ - بحالة المرض العقلي او انهيار الاعصاب - يتحمل المعتل اول ١٠٠ دولار ومن ثم ٢٠٪ من التكلفة طالما بحدود ال ١٠٠٠ دولار سنوياً دون ايراد حد اقصى ويختلف بذلك عما ورد في - ١ - أولاً.

٤ - التكاليف الطبية المحدودة:

يبدأ مفعول هذا التأمين عند بلوغ المؤمن له سن الـ ٦٥. اذ تغطي لوازم العلاج من عقاقير وخدمات ترميض منزلي بحد أقصى ٣٠٠٠ دولار سنوياً ولمدى الحياة بحد ١٠٠٠٠ دولار.

٥ - تأمين مشترك محدود:

يلتزم العضو بأول ٢٠٪ من التكلفة ويحدود الـ ١٠٠٠ دولار سنوياً.

٦ - يتضمن هذا النوع تأمينات أخرى ممثلة بما يلي:

أ - زيادة الطبيب داخل المستشفى بمعدل ١١ دولار يومياً X عدد أيام

الاقامة بالمستشفى قبل اجراء العملية وحد اقصى ١٣٢٠ دولار.

ب - التشخيص بالاشعة وحد اقصى ١٠٠ دولار سنوياً.

ج - ٣٠٠ دولار حد اقصى لحالات الاصابة دون مدعاة لدخول المستشفى.

د - مصروفات الجراحة تدفع وحد اقصى قدره ١٤٠٠ دولار.

٧ - تأمين الولادة.

ثالثاً: التأمين الصحي الخاص والغير متضمن للزيارات الطبية الخارجية

(بحالة الحوادث العرضية):

جميع ما ورد في ثانياً باستثناء ما ورد في بند ٦:

أ - زيارات الطبيب داخل المستشفى.

ب - التشخيص بالاشعة.

ج - حالات الاصابة العرضية.

د - مصروفات الجراحة.

المنافع الخاصة بالمحاربين القداماء

نشأ هذا النوع من الضمانات الاجتماعية في الولايات المتحدة الامريكية كنتيجة حتمية لمخلفات الحروب مما ترتب عليه التزامات الدولة الاجتماعية والاقتصادية.

يخضع لمثل هذه التغطيات من خدم في الجيش في ظروف الحرب سواء كجندي مقاتل، او خدمة غير مباشرة في المستشفيات والمواصلات والاجهزة الفنية وعليه تتلخص هذه المنافع كما هو مشار اليها بالخريطة التالية:

المنافع الخاصة بالمحاربين القداماء

المتصلين بالخدمة العسكرية		الغير متصلين بالخدمة العسكرية	
منافع الوريثة	منافع بحالة العجز	منافع الوريثة	منافع بحالة العجز
١ - دخل الارملة	١ - دخل العجز	١ - دخل الارملة	١ - دخل بحالة العجز
٢ - دخل الاطفال		نفسها	
أقل من سن ١٨ .	١ - دخل	٢ - دخل الاطفال	١ - دخل
٣ - دخل الوالدين	المحاربين.	أقل من سن ١٨ .	المحاربين.
٤ - نفقة الوفاة.	القداماء انفسهم.		القداماء انفسهم.
٥ - تكاليف الدفن.	٢ - مسموحات	٣ - منافع	٢ - مسموحات
٦ - تعليم الاطفال.	عائلية	تعليمية	عائلية
		للاطفال.	

عادة تصرف مصروفات التعليم الجامعي لاطفال المحاربين القداماء بعد وفاة الاب بين سن ١٨ وبحد أقصى لغاية سن ٢٢ واذا عمل اثناء دراسته فان اي مبلغ تال لل ٢٠٠٠ دولار الاولى سنوياً تخضع للضريبة الفدرالية كما يجب حتى يكون الطفل مؤهلاً لمثل هذه المعونة الاجتماعية ان يداوم في الجامعة وقتاً كاملاً على ان يكون دوامة الاسبوعي لا يقل عن ٢٠ ساعة.

نلخص فيما يلي المنافع التي يستفيد منها المحاربين القدامى وأسرمهم:

١ - منافع التقاعد:

تقدم هذه المنافع للأعضاء عند بلوغهم سن ال ٦٠ والذين استكملوا على الأقل ٢٠ سنة من الخدمات العسكرية الفدرالية المرضية او في الاحتياطي.

٢ - وقفية للورثة:

سابقاً للتقاعد قد يلجأ العضو الى تحويل تقاعده الى وقفية تمنح لزوجته او ابنائه بحيث تمكنهم من استمرار الدخل بحالة وفاته.

ويؤثر هذا على برنامج التقاعد الاساسي بالانخفاض. تالياً لعام ١٩٧٢ شمل القانون بصورة ضمنية الزوجة والابناء.

٣ - المنافع الخاصة بالورثة.

٤ - المنافع بحالة العجز:

يعتبر البندين الاخيرين ٣، ٤ منافع تعويضية نتيجة العجز او الوفاة وتمثل الخريطة السابقة خير طريقة لتفسيرها.

التأمين ضد البطالة

تعتبر الحكومات هي الهيئة الرئيسية التي يمكنها تحمل أعباء البطالة وتكفل التأمين ضدها. ولكن الحكومة بدورها عادة ما تلزم الشركات المساهمة والمشروعات بتخصيص جزء من احتياطاتها لمواجهة البطالة وبالتالي تعويض العامل او الموظف عند احالته عن عمله نتيجة لظروف اقتصادية عامة او لعدم التشغيل الكامل لطاقة مشروع ما. كما تلزم الحكومة الشركات والمشروعات برفع نسبة هذا الاحتياطي بحالة الكساد او الانكماش الاقتصادي وذلك تخفيفاً للضغط الواقع على خزانة الدولة من جهة وقيام الشركات بدور المساهم بتحمل دورها من الاعباء الاقتصادية للعاملين لديها.

عادة ما يهدف التأمين ضد البطالة الى تحقيق غرضين:

١ - ايجاد فرص عمل للعاطلين.

٢ - ان لم يتوفر البند (١) ، يضطر المؤمن الى تقديم منافع عدم التشغيل للعاملين المؤهلين.

يمكن للشخص الذي ترك عمل معين واستمر في البحث عن عمل أفضل ان يحصل على منافع عدم التشغيل.

المؤهلين للحصول على منافع عدم التشغيل

١ - ان يكون ترك العمل نتيجة لظروف اقتصادية سيئة او الاضطراب للبحث عن عمل أفضل.

٢ - الحفاظ على موعد تبليغ مركز متابعة العاطلين عن العمل.

٣ - ان تسجل اسمك كعاطل عن العمل في مركز المتابعة المذكور.

٤ - ان تستمر في البحث عن مصادر العمل، وان تثبت ذلك في كل حالة تستلم بها شيك العطل من مركز المتابعة.

٥ - ان تكون قادراً على العمل والاضمح الفرد لنوع اخر من التأمينات الاجتماعية الا وهو التأمين ضد العجز.

٦ - ان تكون متهيئاً ومستعداً للعمل اذا ما سنحت الفرصة او بلغت بذلك من قبل مكتب المركز السالف الذكر.

٧ - ان تكون عاطلاً عن العمل - بمعنى الا تستلم اي دخل اخر نتيجة عمل لم تكشفه للمركز وعليه وجب على العضو ابلاغ مركز متابعة العاطلين عن العمل.

٨ - ألا يستلم اكثر من تعويض من اكثر من ولاية.

يستثنى البرنامج الطلاب من منافع عدم التشغيل ولكن بحالة كونك طالب لفترة الـ ٥٢ اسبوعاً السابقة لطلب التعويض وبلغت المركز بذلك فقد يمنح الطالب مثل هذه المنافع كغيره من المؤهلين.

الحالات التي لا تقدم بها منافع عدم التشغيل:

١ - ترك العمل دون سبب منطقي بطوع ارادتك.

٢ - رفض المقابلات التي اعدت لتشغيلك.

٣ - اذا طردت من العمل نتيجة لـ:

أ - إساءة استخدام وظيفتك.

ب - الغيبوبة وإدمان المخدرات أثناء العمل.

ج - التغيب عن العمل نتيجة السجن أو الإدانة.

٤ - إذا كان الفصل عن العمل نتيجة الاعتداء على الغير، السرقة أو الاختلاس.

معلومات ضرورية لتقدير المنافع

١ - أجور العامل أو الموظف المنتحى عن العمل على الأقل خلال فترة ال ١٤ اسبوع الأخيرة من عمله.

٢ - أن تحدد فترة ال ٥٢ اسبوع الأخيرة من العمل فترة الأساس لتقدير المنافع الأسباب لعدم التشغيل.

٣ - أن يكون قد حصل العضو على دخل لا يقل عن ما يعادل ٢٥ دولار اسبوعياً.

٤ - عدد من تعيّلهم «أعضاء اسرتك» وهذه الأخيرة تصنف بالشكل التالي:

- أ - التصنيف (صفر) للذي لا يعيّل احد.
ب - التصنيف (١) لمن يعيّل شخصاً واحداً فقط (عادة الزوجة أو الابن أو احد الوالدين).

- ج - التصنيف (٢) لمن يعيّل شخصين.
د. التصنيف (٣) لمن يعيّل ثلاثة اشخاص.
هـ - التصنيف (٤) لمن يعيّل ٤ أشخاص أو أكثر.

الافراد الذين يعيّلهم العاطل عن العمل

١ - الطفل، الطفل المتبنى، أبناء الابن أو البنت: أقل من سن ١٨ أو أي سن اذا ما كان عاجزاً عن العمل نتيجة عجز فيزيائي (عضوي).

٢ - الزوجة أو الزوج اذا كان دخلهم الاسبوعي أقل من ٢١ دولار خلال السنة السابقة لبداية صرف المنافع.

٣ - الاب أو الام ما فوق سن ٦٥ أو العاجزين عن العمل نتيجة عجز عضوي.

٤ - الاخ أو الاخت الاقل من سن ١٨ أو أي سن طالما أنه / انها عاجزة / عاجزة عن العمل نتيجة العجز العضوي.

ملاحظة هامة:

شرط اساسي للافراد الذين يعيّلهم العاطل عن العمل أن يكونوا معتمدين على ٥٠ بالمئة من دخلهم أو أكثر على العضو العاطل على الاقل خلال الـ ٩٠ يوماً السابقة لبداية صرف المنافع.

تطبيقات من التأمين ضد البطالة في السوق الامريكي

معدل المنافع الاسبوعية:

يحدد مدى المنافع بحد أدنى قدره ١٦ دولار اسبوعياً للتصنيف (صفر) وبحد أقصى ١٠٦ دولارات للتصنيف ٤. على أنه يمكن تغيير هذا المعدل على اساس ايراد سنة القياس (٥٢ اسبوعاً السابقة لبداية صرف المنافع).

منافع عدم التشغيل لمن سبق وخدموا في الجيش:

تمنح لمن خدم على الاقل ٩٠ يوماً في الجيش. بحالة كون الخدمة اقل من ٩٠ يوماً يمكن قبولها طالما ان الفرق ناتج عن عجز عضوي.

منافع عدم التشغيل للعاملين في المؤسسات والهيئات الحكومية:

للعاملين المدنيين في الخدمات الحكومية طالما انهم محددين ضمن ولاية معينة ويشترط لاعتبار الطالب مؤهلاً لهذه المنافع:

١ - ان يقر بالمكان والمجال وطبيعة العمل الذي خدم به.

٢ - احضار استمارة مخصصة لهذه الفئة من العاطلين. والمصعمة بواسطة الهيئات الحكومية الفدرالية لهذا الغرض.

الضمان الاجتماعي الليبي

التأسيس:

صدر قانون الضمان الاجتماعي الليبي ليتلافى عيوب قانون التأمين الاجتماعي وأسندت أعماله الى هيئة الضمان الاجتماعي تحت اشراف وزير الشباب والشؤون الاجتماعية - كما انشأ القانون مجلساً مؤقتاً سمي بالمجلس الاعلى للضمان الاجتماعي يتكون من ستة وزراء ورئيس مجلس ادارة الهيئة وتنتهي مهمة المجلس الاعلى بتمام الدمج بين انواع الضمان الاجتماعي المختلفة.

تضم هيئة الضمان الاجتماعي المؤسسة الوطنية للتأمين الاجتماعي، والادارة العامة لشؤون التقاعد والجمعية الوطنية للبر، والمساعدات الاجتماعية.

هدف القانون الى تحقيق نوعين من النافع:

١ - منافع نقدية. ب - منافع عينية.

انواع المنافع وتطبيقاتها:

أولاً المنافع النقدية: وتقسّم الى قسمين

١ - منافع طويلة الامد، وتشمل:

١ - معاش الشيخوخة «التقاعد».

٢ - معاش العجز بسبب اصابات العمل.

٣ - معاش المرض المستديم.

٤ - المعاش الاساسي.

ب - منافع قصيرة الامد، وتمثل:

المساعدات المالية التي تصرف في حالات المرض، واصابة العمل والولادة، البطالة، وعلاوة العائلة، والمنح المقطوعة في حالات الحمل والولادة والاعانة على الدفن واعانات الكوارث والطوارئ.

ثانياً المنافع العينية:

هي تاهيل المصابين والمرضى مهنيًا ورعاية الطفولة الجانحات والاحداث والمنحرفين، ورعاية الشيخوخة والمساعدات العينية في حالات الكوارث والطوارئ.

المنافع التقديرية

اولاً: المنافع طويلة الامد

١- معاش الشيخوخة:

يصرف للعامل اذا بلغ سن ال ٦٠، وللعاملة اذا بلغت سن ال ٥٥، اما العامل في الصناعات المضرة بالصحة فيصرف اذا بلغ سن ال ٥٥. ويصرف معاش الشيخوخة للمواطنين والاجانب المقيمين في ليبيا. واستثناء على ذلك اجاز القانون صرف معاش الشيخوخة للعامل او العاملة اذا بلغت مدة الخدمة المحسوبة لاي منهم (المدة المدفوع عنها اشتراكات) ٢٠ سنة ولم يكن قد بلغ السن القانونية.

حساب معاش الشيخوخة:

يقدر معاش الشيخوخة بـ ٥٠٪ من متوسط اجر العامل في السنة الاخيرة، كما تزداد له عن كل سنة خدمة تزيد على الـ ٢٠ سنة بواقع ٢٪ من اجر السنة الاخيرة.

الحد الادنى لمعاش الشيخوخة ٣٠ ديناراً ليبيا في الشهر - والحد الاقصى ١٥٠ ديناراً ليبيا في الشهر او (٨٠٪) من متوسط أجر السنة الاخيرة (أيهما أقل).

— يضاف الى ذلك الاعباء العائلية بواقع ٤ دنانير عن زوجة واحدة - ودينارين عن كل ابن او ابنة.

المكافأة التقاعدية:

إذا تقاعد المشترك دون بلوغه السن المقرر ولم تكتمل مدة اشراكه عشرين عاماً تدفع له مكافأة مقطوعة طبقاً للشروط التي سوف تصدر فيما بعد بقرار من وزير الشباب والشؤون الاجتماعية.

على أنه يعتبر العامل متقاعداً إذا ترك العمل نهائياً في الجمهورية العربية الليبية بحيث لا يعمل بعد ذلك لا بوصفه عاملاً ولا بوصفه صاحب عمل وتسري هذه المكافأة على المواطنين والاجانب على السواء. لقد حرص المشروع الليبي على تعميم نظام المعاش ليستفيد منه اكبر عدد من المواطنين. فإذا عمل العامل في مجال المحاسبة والحاسبة والهندسة او الاعمال الكتابية يصرف له ٣٠٪ من الاجر المتفق عليه. ٥٠٪ من الاجر المقرر له اذا عمل العامل في مجال الاعمال الحرفية — كالنجارة والحدادة والزراعة وغيرها.. اما باقي اجره فيسدده صاحب العمل (٧٠٪) او (٥٠٪) من الاجر حسب الاحوال الى هيئة الضمان الاجتماعي.

ومن الجدير بالذكر ان المنتفعين حالياً بمعاشات التقاعد عملاً بقانون التقاعد الخاص بموظفي الدولة او طبقاً لقانون التأمين الاجتماعي لا يخضعون لهذه القاعدة وانما يكون لهم الحق في الجمع بين معاشاتهم وبين اجورهم كاملة غير منقوصة. ولم يبين لنا قانون الضمان الاجتماعي مدى احقيتهم في ضم مدة خدمتهم السابقة الى مدة خدمتهم الحالية للانتفاع بمعاش الضمان.

٢ - معاش العجز بسبب اصابة العمل:

الاجتماعي وتنازلهم عن معاشاتهم السابقة.

يصرف هذا المعاش للمشارك بحالة الاصابة اثناء العمل دون اشتراط مدة اشراك معينة، اذ يصرف للمصاب ولو كانت مدة اشراكه

يوماً واحداً. ويكون الصرف على شكلين:

١- نفقات العلاج.

ب- اعانة مقطوعة او معاش العجز مقدراً حسب درجة العجز التي استقرت عليه حالته المرضية.

- تستحق المكافأة المقطوعة اذا كانت درجة العجز اكثر من ٥٠٪ وأقل من ٣٠٪.

- ويستحق معاش العجز اذا زادت نسبة العجز عن ٣٠٪.

- يحسب معاش العجز بأن ينسب الى معاش الشيخوخة مقدراً على أساس نسبة العجز.

بمعنى أنه اذا أصيب عامل وبلغت درجة العجز عنده ٤٠٪ وأردنا أن نحدد له مقدار معاش العجز فاننا يجب أولاً أن نحسب له معاش الشيخوخة الكامل، فاذا كان مرتبه ١٥٠ ديناراً ليبياً فان معاش شيخوخته الكامل يساوي ١٢٠ ديناراً ليبياً ويكون معاش العجز في هذه الحالة يساوي ٤٨ ديناراً شهرياً (هذا بخلاف الاعباء العائلية).

أما اذا كانت نسبة العجز (٢٠٪) فان العامل يحصل على اعانة مقطوعة تحسب على أساس معاش سنة كاملة طبقاً لنص القانون. ويستحق صاحب معاش العجز بالاضافة الى المعاش مبلغاً قد يصل الى (٥٠٪) من المعاش اذا كان يحتاج الى خدمة مستمرة من شخص اخر لعدم قدرته على خدمة نفسه.

٣- معاش المرض المستديم:

يستحق دفعه لمن يقعه المرض العادي او الاصابة بحادث لا يعتبر اصابة عمل. ويجب لاستحقاق معاش المرض المستديم أن يعجز العامل عن العمل بنسبة ٦٠٪ على الأقل حسب تقدير الطبيب.

في هذه الحالة يصرف للعامل ٤٠٪ من المعاش الكامل أي انه اذا كان العامل يتقاضى (١٥٠) ديناراً ليبياً شهرياً فان معاش المرض المستديم يكون ٤٨ ديناراً ليبياً شهرياً.

ويضاف للعامل ٥ ٪ عن كل سنة من سنوات الاشتراك العشرين الاولى، ٢٪ عن كل سنة من سنوات الاشتراك التي تزيد عن ذلك.

- وفي جميع الاحوال فان معاش المرض المستديم لا يقل عن (٣٠) ديناراً ليبياً في الشهر ولا يزيد عن (١٥٠) ديناراً ليبياً او (٨٠٪) من الاجر - أيهما اقل - هذا بالاضافة الى الاعياء العائلية.

- واذا كان العامل يحتاج الى خدمة مستمرة من شخص اخر لعدم قدرته على خدمة نفسه فانه يجوز ان يزداد معاشه، بمقدار ٥٠٪ حسب درجة الخدمة اللازمة.

منافع عامة تستحق للمتفعين

حرف المرتب بعد الوفاة:

اذا توفي العامل وهو بالخدمة او توفي المنتفع بالمعاش سواء كان المعاش معاش شيخوخة او معاش العجز او معاش المرض المستديم.
فان هيئة الضمان الاجتماعي تصرف الى المستحقين عنه المرتب أو المعاش عن الشهر الذي حدثت فيه الوفاة كاملاً وتصرف المرتب او المعاش عن الشهرين التاليين.

توزيع المعاشات بعد وفاة المنتفع:

اذا توفي المنتفع بالمعاش فان نصيباً من المعاش يصرف للمستحقين عنه مثل اولاده وزوجته والديه.

وما يصرف للمستحقين يحدد بقرار من * وزير الشباب والشؤون الاجتماعية.

* لقد اغفل المشرع دور وزير المالية او هيئة الضمان الاجتماعي بالمشاركة بمثل هذا القرار من الناحية الفنية واحتياطات اموال التأمينات الاجتماعية.

٤ - المعاش الاساسي:

المعاش الاساسي هو نوع جديد من المعاشات استحدثه قانون الضمان الاجتماعي اذ يصرف للشيوخ والعاجزين كلياً عن العمل والارامل والايتام ومن لا عائل لهم.

ويشترط لصرف المعاش الاساسي ان يكون المستحق ليس له عائل تجب عليه نفقته والا يكون له دخل يبلغ ٣٠ ديناراً ليبياً شهرياً - كما يشترط الا يكون مالكا لعقار او حائزاً لعقار او ومنقول قابل للاستغلال او التاجير او المضاربة.

- مقدار المعاش الاساسي الشهري ٣٠ ديناراً ليبياً فاذا قل دخل المنتفع عن ٣٠ ديناراً يكمل الفرق للمنتفع الى ال ٣٠ ديناراً. فاذا كان المنتفع يصرف له معاش او يحصل على ريع من عقار او نفقة من أحد أبنائه مقداره (١٠) دنائير في الشهر فان هيئة الضمان الاجتماعي تصرف له (٢٠) ديناراً شهرياً كمعاش اساسي.

- وكما سبق أن أوضحنا فان هذا المعاش هو معاش البر الذي يصرف للمنتفعين بدون اشتراك سابق من نظام الضمان الاجتماعي ويسري على المواطنين دون غيرهم.

المنافع النقدية

ثانياً: المنافع القصيرة الامد

المنافع النقدية قصيرة الامد وهي عبارة عن مبالغ تصرف للمنتفعين في مناسبات معينة ولمدة محددة لمواجهة أحد الظروف الواردة بالقانون وهي:

أ - تعويض عن الاجر بسبب اصابة العمل:

في حالة اصابة العمل تصرف هيئة الضمان الاجتماعي للعامل ٧٠٪ من الاجر ولمدة سنة. على أن يدفع صاحب العمل للعامل باقي الاجر المستحق له ليصبح مجموع ما يصرف للعامل (١٠٠٪) من الاجر*.

* وننبه هنا انه تعتبر ال ٣٠٪ وال ٤٠٪ وال ٥٠٪ الفرق والتي هي من مسؤولية صاحب العمل فرصة سانحة لشركات التأمين ليبييا والتي عليها ان تسوقها بصورة منفردة ومنفصلة عن هيئة الضمان الاجتماعي الى الشركات والمشروعات.

ب- تعويض الاجر بسبب المرض:

إذا أصيب العامل بمرض عادي أثناء العمل، فإن هيئة الضمان الاجتماعي تعوضه عن الاجر بأن تدفعه له ٦٠٪ من الاجر ولمدة اقصاها سنة واعمالاً لاحكام قانون العمل فإن صاحب العمل يدفع له بالاضافة الى ما تدفعه هيئة الضمان الاجتماعي ١٥٪ من الاجر مدة ال ٦٠ يوماً الاولى، ٢٥٪ من الاجر مدة ال ٦٠ يوماً التالية:

ج- تعويض عن الاجر في حالة الولادة:

اختص القانون المرأة في حالة الوضع باقصى درجات الرعاية لدرجة ان باقي التعويضات التي تصرف في حالات المرض واصابات العمل والبطالة تعتبر متواضعة جداً الى جانبها.

ولا شك ان رعاية الامومة أمر عظيم وقد نالت من المشروع حق قدرها، فالمرأة العاملة يصرف لها اجرها بالكامل (١٠٠٪) لمدة في مجموعها قبل الوضع وبعد ثلاثة اشهر وتتحمل هيئة الضمان الاجتماعي التعويض عن الاجر بالكامل.

هذا بالاضافة الى ان الهيئة تدفع لها منحة مقطوعة ٣ دنائير شهرياً اعتباراً من شهر الحمل الرابع وعند الولادة تصرف لها الهيئة (٢٥) ديناراً ليبيّاً كمنحة للولادة.

هذا بالاضافة الى ما يدفعه لها صاحب العمل اذ يجب عليه ان يدفع لها ٥٠٪ من اجرها مدة (٥٠) يوماً اذا كانت قد أمضت في خدمة صاحب العمل سنة شهور قبل الوضع.

— ويراعى هنا ان المرأة تجمع بين ما يصرف لها من هيئة الضمان الاجتماعي وما يصرف لها من صاحب العمل لأن مصدر التزام هيئة الضمان هو قانون الضمان الاجتماعي، ومصدر صاحب العمل هو قانون العمل وكل منها مصدر مستقل ومختلف عن الآخر.

ويتمثل ما يصرف للمرأة بموجب قانون الضمان الاجتماعي والعمل بما

يلي:

ب - تقديم المساعدات العينية في حالة الكوارث والطوارئ، وذلك طبقاً لقرارات مجلس الوزراء لليبي الصادر بهذا الخصوص.

المنافع العينية التي تقدم الى المواطنين الليبيين:

تقدم هيئة الضمان الاجتماعي بالاضافة الى ما تقدمه الى الاجانب المقيمين بسبب العمل ما يلي:

- أ - رعاية الطفولة في دور الحضانة ودور الرعاية ورياض الاطفال.
- ب - رعاية الجانحات والاحداث المنحرفين في دور متخصصة.
- ج - رعاية الشيخوخة في دور الشيخوخة أو برعاية شخصية في البيت.

المستفيدون من قانون الضمان الاجتماعي الليبي
تسري انظمة الضمان الاجتماعي حسب نوعيتها على الفئات التالية:

- ١ - مستخدموا الحكومة والهيئات والمؤسسات العامة وأفراد القوات المسلحة والشرطة.
- ٢ - العاملون بموجب عقود عمل شفوية أو مكتوبة بالحكومة والقطاعين العام والخاص.
- ٣ - أصحاب الحرف الحرة والعاملون بنمازلهم.
- ٥ - العاملون في الزراعة لحسابهم أو لدى الغير.
- ٦ - أصحاب العمل.
- ٧ - الشيوخ والزامل والايتام ممن لا عائل لهم.
- ٨ - من انقطعت أو ضاقت بهم سبل العيش ولم يكن لهم من تجب عليه نفقتهم.

٩ - غير الليبيين المقيمين بسبب العمل فيما عدا نظام المعاش الاساسي ورعاية الطفولة والشيخوخة والجانحات والمنحرفين.

\ التمويل

تتكون مواد الضمان الاجتماعي مما يلي:

١ - الاشتراكات التي يصدر بتحديد قرار مجلس الوزراء بناء على عرض من وزير الشباب والشؤون الاجتماعية من واقع الدراسات الفنية التي تجريها الهيئة وتكون المساهمة فيها بالنسبة الآتية:

أ - ٤٠٪ كحد أدنى من الحكومة.

ب - ٣٥٪ من اصحاب الاعمال.

ج - ٢٥٪ على الاكثر من المنتفعين.

ويجوز تعديل قيم الاشتراكات او نسب المساهمة فيها بقرار من مجلس الوزراء.

٢ - المبالغ التي تخصصها الحكومة في ميزانية الدولة لصالح الضمان الاجتماعي سنوياً بناء على عرض من الوزير.

ولمجلس الوزراء في سبيل توفير المبالغ المشار اليها اصدار قرارات بناء على عرض من وزير الخزانة بفرض نسب اضافية معينة بالزيادة على بعض الرسوم والضرائب القائمة.

٣ - ريع استثمار اموال الهيئة.

٤ - الايرادات او المبالغ التي تؤول الى الهيئة من الوصايا او الهبات شريطة أن يوافق مجلس الادارة على قبولها، واذا كان مصدرها من الخارج فتلزم موافقة مجلس الصندوق.

بالاضافة الى ما استعرضناه من الخطوط العامة لبرنامج الضمان الاجتماعي الليبي فقد نص القانون على مجموعة من اللوائح التي تشير الى الاحكام العامة والانتقالية بالاضافة الى اعادة التقييم الاكثوري مرة كل ثلاث سنوات. مع مراعاة توفير السيولة الكافية، مسك الدفاتر والسجلات بصورة مستقلة عن باقي أنشطة الدولة كما رتب القانون عقوبات على المخالفات والتي من شأنها حسم تطبيق المعاش الاساسي عن طريق مكاتب الهيئة بالمحافظات ومراعاة عدم التشديد على تغيير اماكن الاقامة والسكن.

التأمينات الاجتماعية والتضخم اقتصاديات التأمينات الاجتماعية

من الامور التي تتطلب اهتماماً بالغاً من قبل القائمين على تصميم برامج الضمان الاجتماعي (الحكومي) ومختلف التأمينات الاجتماعية هي النواحي الفنية والمطابقة الزمنية لها وإيجاد التوازن الدوري بينهما.

اذ تؤدي التعقيدات الفنية الخاصة بالتأمينات الاجتماعية الى الجمود في تطبيق مثل هذه البرامج كونها تبدو من السهولة بمكان في البداية. ولكن حالما يبدأ الشروع بها تبدو خباياها والمصاعب الفنية والادارية. والا هم من ذلك طرق وامكانيات الاستثمار الاقتصادي الامثل:

كان عليا هنا ان نتعرض باختصار لمثل هذه التعقيدات محاولين لفت انظار القائمين على مثل هذه البرامج الى ما يعنيه من الامور، تبدو أهمية الاحصاء هنا في مقدرته على توفير البيانات الضرورية لتسهيل مهمة اخذ القرارات المالية والاجتماعية بهذا الشأن.

من هذه البيانات: دراسة التجارب المحلية لكل بلد من حيث نسبة العاجزين وأعمارهم، مجموعة التجارب المحلية الخاصة بحالات الوفاة، التركيب السكاني حسب فئات السن والجنس، معدل حياة الفرد، متوسط الدخل ونسب زياداتها للعشرين سنة القادمة، معدلات الفائدة خلال العشرين سنة الماضية، تاريخ ونسب تغيراتها، معدلات الفائدة خلال العشرين سنة الماضية، تاريخ ونسب تغيراتها، معدلات الفائدة المتوقعة للعشرين سنة القادمة على ضوء الدراسات الاقتصادية العالمية، الدراسة المستقبلية لاقتصاد المنطقة وازديادها السكاني. تحديد أفضل المناطق النامية التي يتواجد بها نوعاً من الاستقرار لامكان الاستثمار بها بعائد عال دون ما احتكار او اعطاء أي صيغة لاستغلال اقتصاديات هذه البلاد. وفيما يلي بعض نماذج للجداول والاحصاءات التي يمكن الانتفاع بها لمثل هذه التقديرات في سوق الكويت. بحث ميزانية الاسرة بالعينة، توزيعها الجغرافي، مقارنات الانفاق بالدخل بالاستهلاك بمعدل افراد الزسرة... الخ.

توزيع الأكر حسب لغات الاتصال الاستهلاكي للأكر

البلدية	عدد الأكر	عدد أفرادها	نسبة كويتيون	رهن	عدد الأكر	عدد أفرادها	نسبة كويتيون	نسبة الاتصال
٧٢٨	٤٧	١٧١	٣٣	٥٧	١٠	٧٨	١٠٠	أقل من ٥٠ دينار
٣٣٣	٦١	٢٥٣	٤٧	٨٠	١٤	١٤	٧٠	أقل من ٧٠
٤٤٤	٧٨	٣٣٩	٥٥	١٤٨	٣٣	٧٠	١٠٠	أقل من ١٠٠
٧٧٢	١٢٣	٥١٢	٨٧	٢٦١	٣٩	١٥٠	١٥٠	أقل من ١٥٠
٥١٠	٧٤	٣٢١	٤١	٢٧٩	٣٣	٢٠٠	٢٠٠	أقل من ٢٠٠
٥٠٩	٦٥	١٨٣	٣٢	٣٢٣	٣٣	٢٥٠	٢٥٠	أقل من ٢٥٠
٤٤٣	٥١	٤٣٩	٧٣	٣٠٧	٧٨	٣٥٠	٣٥٠	أقل من ٣٥٠
٢٩٢	٣٤	٨٨	١١	٧٠٥	١٨	٤٥٠	٤٥٠	أقل من ٤٥٠
١٩٠	١٨	٣٩	٦	١٥٤	١٢	٦٠٠	٦٠٠	أقل من ٦٠٠
١٢٣	١١	٢٩	٥	٩٤	٦	١٠٠٠	١٠٠٠	أقل من ١٠٠٠
٦٠	٧	١٠	١	٥٠	٦	١٠٠٠	١٠٠٠	أقل من ١٠٠٠
٣٩٤٣	٥٦٤	١٩٨٥	٣٤٥	١٥٥٨	٧١٩	٢	١.٤١	2
٧٨,٣٣١	١٩٨,٠٦٥	٧٨,٣١٤	١٩٤,٠٥٥	٧٨,١٤٤	٢٥١,٩٤٠	٢٥١,٩٤٠	٢٥١,٩٤٠	٢٥١,٩٤٠

كما يمكن الاستعانة بسجلات البنوك لتحديد نسب الادخار وقد عمدنا الى الاشارة لهذه الاحصاءات على سبيل القياس وليس الحصر. عادة ما يشكل المضان الاجتماعي باشتراك العضو العامل بنسبة من مرتبه الشهري تضاف اليه نسبة مساهمة الدولة بالجزء الاخر والذي في أغلب الاحوال يعادل ضعف نسبة اشتراك العضو*.

لو فرضنا ان اشتراك الموظف كما هو الحال بالضمان الاجتماعي الاردني بنسبة ٥٪ من مرتبه على ان تساهم الدولة او الشركة بنسبة ١٠٪ من المرتب الشهري لكل موظف، لغاية بلوغ الموظف سن التقاعد والذي هو على الاغلب سن ال ٦٠ للرجل وال ٥٥ للمرأة.

يستخلص من ذلك ان نسبة الأموال المستقطعة من دخل الفرد ستؤدي الى سياسة انكماشية في الاقتصاد القومي تعادل ال ٥٪ من مجموع المرتبات. هذه السياسة الانكماشية ستؤثر على حركة التداول النقدي في السوق. على ان المساهمة الحكومية بما يعادل الضعف ستقوم بتلاشي مثل هذا الانكماش بنوع من التضخم اذ تفوق المساهمة الحكومية نسبة الامتصاص من الدخول بـ ٥٪ بمعنى ان الانفاق في الدولة والسيولة ستزيد بما يعادل ٥٪ من مجموع المرتبات والتي تمثل الفرق بين الانفاق الحكومي وامتصاص الدخول (١٠٪ - ٥٪ = ٥٪).

على انه يمكن للدولة تلاشي مثل هذا التضخم عن طريق استثمار الفرق استثماراً اداخرياً طويل الاجل بحيث لا تظهر نتائجه في الاجل القصير. مع مراعاة ان هذه العملية مكررة سنوياً وبالتالي كان على الدولة التركيز نوعاً ما على الاستثمار الامثل لل ٥٪ الفائضة وابقاء الاخرى محفوظة بصورة احتياطيات بفوائد قابلة للدفع بحالات الاستحقاق.

نرى هنا مرة اخرى ان تراكم المبالغ النقدية وقوائدها ستؤدي الى اتساع سياسة الاقتراض وانخفاض الفائدة وهذا ما شأنه اضعاف اثر الادخار وفكرته. ولكن من جهة اخرى يجب الانفغل ان هذه الاموال المستقطعة (من الافراد) والمضافة (من الدولة) متراكمة تحت اشراف هيئة رسمية

* يطابق ذلك ما يساهم به العضو (الموظف) وادارة الشركة عادة في التامينات الاجتماعية التي تسوقها شركات التامين مثل التقاعد والتأمين الادخاري التقاعدي.



وبالتالي محدودة التداول. هنا يلجأ الافراد الى المطالبة بزيادة مرتباتهم تعويضاً عن نسب الاستقطاع، وبهذه الحالة تؤدي زيادة المرتبات الى زيادة الانفاق الحكومي، زيادة الدخل، وبالتالي ارتفاع الاسعار والتضخم مع استمرار عمليات التأمينات الاجتماعية سنة بعد اخرى يزداد التضخم ومراقبته تعقيداً. على انه بقي امام الدولة ان تصدر سندات حكومية بهدف خلق ادخار اضافي فردي ليمتص الزيادة في دخول الافراد وبالتالي الحد من درجة الانفاق الا ان هذه السياسة تعتمد على درجة وعي الافراد ومدى تجاوبهم.

بيد انه في جميع الحالات علينا الانغفل حالات الوفاة والعجز والشيخوخة والذي من شأن هذه الحالات امتصاص جزء من تراكم هذه الاموال.

اللهم انه لحماية الاقتصاد من التضخم في الاجل الطويل عندما تبدأ الدولة بدفع أقساط التقاعد يمكنها تلاشي ذلك التضخم عن طريق رفع سعر الفائدة فيمكنها بذلك خلق سياسة توازن على المدى البعيد لتحد من الاقتراض من جهة وللتشجيع على الادخار من جهة اخرى.

على ان يؤخذ زيادة معدل الفائدة في الاعتبار عند تصميم مبالغ نظام التقاعد. ان اي فجوة لاحقة لهذا البرنامج والتي من شأنها انعدام المقدرة على الايفاء أن تؤدي بالانتماء الى الزوال عدا على حالات عديم الفقد الاجتماعي الذي مكن ان يصاب به المجتمع وان أيضاً من شأن العجز في الايفاء لهذه الضمانات افلاس الدولة نفسها.

في بعض الحالات قد تلجأ الدولة الى الاتساع في سياسة الاستثمار الخارجي الطويل الامد ويقوم ذلك على نوع من التوازن في سياسة الادخار والانفاق، على انه على المدى البعيد يربط الدولة المستثمرة اقتصادياً ومصرفياً بأثر تغير عملة الدولة الاجنبية التي استثمرت فيها الاموال كما قد تمارس هذه الاخيرة اية ضغوط تراها (اقتصادية او سياسية او حتى عسكرية) اذا ما عجزت عن السداد.

ومن الشواهد التاريخية ال ٥٠ مليون جنيه مصري ذهب التي استثمرت في انجلترا تاليا للحرب العالمية الثانية، كان امام بريطانيا بمواجهة ازمته المالية باعطاء مصر حق اصدار العملة الورقية مقابل كفالة بريطانية بالتغطية والتي لم يكن لها اساساً فنياً او اية تغطية مما افقد العملة قيمتها السوقية وقوتها الشرائية عموماً تصاب الكثير من الهبشات الاجتماعية بحالات من التردد او الجمود عندما تصل الى هذا العمق من التحليل في تصميم البرامج

التقاعدية والتأمينات الاجتماعية الاخرى. وعادة يمكن الاستعانة دائماً باملوارد الاحصائية والخبرات الفنية الكافية.

ومن الحالات العملية التي تواجه صعوبات شتى في تأمينات الاجتماعية هي الولايات المتحدة الامريكية والتي تقوم بتقييم برامجها للتأمينات الاجتماعية مرة كل ثلاث سنوات وتنتهي الى ان هنالك نقص في الاحتياطات نتيجة لازدياد حالات البطالة، ارتفاع الاسعار، ارتفاع سعر الفائدة، محدودية الدولة في الضغط على المؤسسات والهيئات الامريكية، الانفاق الحكومي المتزايد على الابحاث والدراسات والاسلحة فتلجأ الحكومة الامريكية لتغطية هذا العجز بزيادة حصيلتها المالية وتحسين احتياطات التأمينات الاجتماعية عن طريق زيادة استقطاع الضرائب على دخول الافراد والمشروعات.

من الحالات التي وردت اثناء السياسة الانكماشية التي نهجتها الولايات المتحدة اثر المقاطعة البترولية. بأن المشتركين في البرامج الاجتماعية والمتقاعدين عام ١٩٩٠ قد لا يحوزوا على نصيبهم المخصص من التقاعد حيث يكون المبلغ اقل من الحدود المقررة مسبقاً.

من المشاكل الاساسية ايضاً تقدير سعر الفائدة اثناء فترة عمل العضو لغاية بلوغه سن التقاعد، ومن ثم تقدير سعر الفائدة ومطابقتها للتقاعد المتوقع خلال فترة التقاعد نفسها الى ان تحدث الوفاة، ومن ثم عدد الافراد الذي يعيّلهم المتوفي وانواع التأمينات الاجتماعية التي ستطبق عليهم. هنا كان لنا لحصر المشكلة ان نستوفي بيانات مسبقاً عن معدل عدد افراد اسرة العضو المشترك وأعمارهم.

علينا الان نغفل دور البنوك التجارية، العقارية، والصناعية في قيامهم بالاستثمار لجزء معتبر من اموال التأمينات الاجتماعية وبالذات التقاعد وعادة ما تلجأ البنوك التجارية الى استثمار مثل هذه الاموال في السندات طويلة الاجل والتي يتوقع منها عائدات مضموناً وعالياً. وهنا يتعين على الهيئات الاقتصادية والاستثمارية توفير مرجع دقيق لتقييم سندات كل مؤسسة وهيئة حسب نشاطها ودرجة الخطر الى استثمار درجة اولى، درجة ثانية، ثالثة، وخلاف ذلك. مع مراعاة ان العوائد الاكبر تعطى للخطر الاكبر ذو الدرجة الثالثة. وهنا يترك الامر لجهة الاستثمار في البنك.

نذكر على سبيل المثال أن اسهم شركات الفوسفات والبوتاس في الاردن مربحاً ومضموناً فبالناتالي يقع ضمن تصنيف فئة الاستثمار درجة اولى.

الوجيز في إعادة التأمين
إعداد وتقديم
الأستاذ حسين النيهاني
الأمين العام
للاتحاد العام العربي للتأمين

مقدمة

إن أصل إعادة التأمين مرتبط بشكل مباشر بالتأمين، تطور بتطوره وهو قديم قدم التأمين ذاته، (تشير المراجع الى أن ظهور إعادة التأمين جاء بعد ظهور التأمين بفترة وجيزة) وكان نتيجة حتمية لتطور الأخير وخاصة خلال الحقبة الأخيرة التي بلغها التأمين من اتساع وشيوع حيث أصبح يؤلف ركناً أساسياً من أركان حماية الاقتصاد والحفاظ عليه من الكوارث والمخاطر المحيطة به. يصعب في الحقيقة تحديد تاريخ معين لمعرفة بدء إعادة التأمين، إلا أنه يصح القول بأن الجذور الأساسية مرتبطة إرتباطاً وثيقاً بفكرة التأمين ذاتها، وهي الرغبة في تحمل أكبر مجموعة من المؤمن لهم في خسارة تصيب أحد أفرادها. أما إعادة التأمين بشكله المتطور والمستند الى قواعد فنية فقد بدأ قبل حوالي ٢٥٠ سنة.

فعملية اعادة التأمين هي صفة تطلق على الاشكال المختلفة للاعطية والتسهيلات التي يتم بموجبها انتقال كل أو جزء من المسؤوليات الاصلية من شركة التأمين المباشر الى شركة أو هيئة إعادة التأمين، مقابل قسط معين تطرح منه عمولة إعادة التأمين.

هناك مخاطر عديدة سواء في النقل البحري أو الحريق أو الحوادث، تزيد على الطاقة الاستيعابية لاية شركة تأمين واحدة مهما كانت كبيرة. وبما أنه من الطبيعي أن يحاول جمهـور المؤمن لهم تأمين ممتلكاتهم أو أموالهم.

لدى شركة تأمين واحدة، لذا نجد شركات التأمين التي تقبل الخطر الذي يزيد على طاقتها، تحاول ان لا تحتفظ به بكامله لمسؤوليتها الخاصة بل تعيد تأمين جزء منه لدى شركات تأمين او إعادة تأمين لقاء عمولة معينة يتفق عليها الطرفان.

تعريف إعادة التأمين

قبل الدخول في صلب الموضوع لا بد من الاشارة الى بعض التعاريف المهمة في إعادة التأمين:

١ - الشركة المسندة (Ceding Company)

هي الشركة التي تستند الاخطار التي تزيد عن طاقتها الاستيعابية الى معيد التأمين سواء كان الاخير شركة تأمين او شركة متخصصة في إعادة التأمين او هيئة لويذر.

٢ - المؤمن المباشر (Direct Insurer)

شركة التأمين التي تقبل الخطر من طالب التأمين وهي مسؤولة لوحدها تجاهه في الايفاء بالتزاماتها بموجب شروط وثيقة التأمين.

٣ - هيئة إعادة التأمين (Reinsurer)

الجهة التي تقبل المسؤولية المسندة اليها من قبل المؤمن المباشر، أو هي الطرف الذي يقبل أعمال / إعادة التأمين.

٤ - عملية الاسناد (Cession)

هي تفاصيل ذلك الجزء من الخطر المعاد تأمينه من قبل الشركة المسندة الى معيد

التأمين، أو هو ذلك المقدار من الخطر الذي تتنازل عن هالشركة المسندة الى معيد التأمين عن طريق إعادة التأمين.

٥ - التراكم (Accumulation)

تجمع أو تراكم الخطر، وهو زيادة مسؤولية المؤمن (يكسر الميم) في مكان معين بسبب تجمع الاخطار المؤمن عليها لديه، مثلاً تجمع بضائع مختلفة على باخرة واحدة.

٦ - إعادة التأمين الاختياري (Facultative Reinsurance)

هي تلك الطريقة التي بموجبها تعرض كل عملية إعادة تأمين على حدة على معيد التأمين والآخر مخير في القبول أو الرفض أو القبول بشروط معينة.

٧ - إعادة التأمين الاتفاقي (Treaty Reinsurance)

اتفاقية يقوم بموجبها المؤمن المباشر باسناد الاخطار الى معيد التأمين كما يوافق الاخير على قبول إعادة التأمين لكافة الاخطار التي تدخل ضمن نطاق وحدود اتفاقية إعادة التأمين.

٨ - الاحتفاظ (Retention)

المبلغ المحتفظ به من الخطر من قبل المؤمن المباشر لحسابه الخاص ويسمى أيضاً الخط (Line).

٩ - إعادة تأمين المعاد تامينه (Retrocession)

قيام معيد التأمين بإعادة تأمين جزء أو كل المسؤوليات التي سبق وأن قبلها من المؤمن المباشر.

١٠ - عمولة إعادة التأمين (Reinsurance Commission)

المبلغ الذي يمنحه معيد التأمين الى الشركة المسندة، وهو عبارة عن نسبة مئوية معينة من الاقساط المستحقة الى معيد التأمين تمثل كلفة ومصاريف الانتاج التي تتكبدها الشركة المسندة.

١١ - عمولة الارباح (Profit Commilssion)

نسبة معينة من الارباح المتحققة لمعيدة التأمين يدفعه الاخير الى الشركة المسندة لتشجيعها على الحفاظ على جودة الاعمال ولتكون حافزاً يدفعها الى حسن انتقاؤها للأخطار.

١٢ - تبادل اعمال إعادة التأمين (Reciprocity)

ان الشركة المسندة التي تعيد التأمين تتوقع أعمالاً مقابلة من معيد التأمين لقاء الأعمال التي تستندها اليه.

١٣ - المحفظة (Portfolio)

هو مجموع مسؤولية الشركة المسندة (شركة التأمين) لنوع معين من التأمين، كالحريق، وتتمثل بحجم الاقساط والمسؤوليات ضمن فترة زمنية معينة وتكون عادة سنة تقويمية واحد.

١٤ - وسطاء إعادة التأمين (Reinsurance Broker)

وهي شركات أو هيئات تتولى الوساطة في اسناد الأخطار من الشركة المسندة الى معيد التأمين لقاء عمولة يدفعها معيد التأمين.

١٥ - قسط إعادة التأمين (Reinsurance Premium)

وهو ذلك الجزء من القسط الذي تدفعه الشركة المسندة الى معيد التأمين، ويتم اسناد اقساط اعادة التأمين بنفس النسبة التي يتم استلامها من المؤمن له وهناك طريقتان في اسناد هذه الاقساط.

١- على اساس القسط الاجمالي (Gross Premium). اي قبل طرح اي خصم (كخصم التعريفة او خصم الوكيل).

ب- على اساس القسط الصافي (Net Premium) وهذا يعني بعد طرح خصم التعريف.

١٦ - لويدينز (Lloyds)

مؤسسة تأمين وإعادة فريدة من نوعها في العالم، يعود تاريخ نشوئها الى أواخر القرن السابع عشر ويرتبط منشأ مقرها بمقهى كان يديره شخص يدعى (ادوارد لويدينز) في لندن في ذلك الحين كان هذا المقهى ملتقى لأصحاب السفن والتجار ومكثبي التأمين وكان المستر لويدينز يزودهم بأخبار البواخر وبلوازم الكتابة من اقلام وورق حتى أصبح هذا المقهى بعد وفاة صاحبه أهم مركز للملتقى رجال التأمين في لندن عام ١٧٣٤. مؤسسة لويدينز لا تكتتب التأمين، وانما مكثبي التأمين هم الذين يقومون بذلك ومسؤوليتهم فردية وغير محددة. لا يقبل مكثب في لويدينز الا بعد تقديم ضمانات مالية معينة، ولا يحق لأية جهة التعامل مع هؤلاء المكثبين إلا بواسطة (وسطاء لويدينز).

عقد اعادة التأمين

كما ان عقد التأمين ينظم ويحدد العلاقة بين شركات التأمين والمؤمن لهم، كذلك فإن عقد إعادة التأمين يبرم بين شركة التأمين ومعيد التأمين ولا علاقة للمؤمن له الاصل بهذا العقد مطلقاً، فهو لا يستطيع الرجوع على معيد التأمين في اي من

التزامات الاخير، فالخصومة لا تتحقق بين المؤمن له الأصلي ومعيد التأمين.

وعقد إعادة التأمين، كأى عقد آخر، يعتمد على ركني الايجاب والقبول ايجاب الشركة المسندة وقبول معيد التأمين للأخطار المراد إعادة تأمينها.

خصائص عقد إعادة التأمين

١ - المصلحة التأمينية (Insurable Interest)

كما للمؤمن له مصلحة تأمينية في الشيء المؤمن عليه، كذلك للشركة المسندة (شركة التأمين) مصلحة تأمينية في الأخطار المعاد تأمينها والتي أساسها ومصدرها وثيقة التأمين الأصلية، وأساس المصلحة التأمينية تتمثل في ذلك الجزء من المخاطر التي تقبلها شركة التأمين والتي تزيد على طاقاتها الاحتياطية.

٢ - منتهى حسن النية (Utmost Good Faith)

وبموجب هذا المبدأ، فإن على الشركة المسندة الافصاح عن كافة الحقائق الأساسية المتعلقة بالمخاطر المراد إعادة تأمينها لكي يستطيع معيد التأمين على ضوء هذه المعلومات تقرير ما إذا كان بإمكانه قبول الأخطار موضوع البحث أو قبولها بشروط معينة أو عدم قبولها نهائياً. ومن الحقائق الجوهرية الواجب التصريح بها وقت إبرام عقد إعادة التأمين هي:

أ - طبيعة الأخطار المراد إعادة تأمينها.

ب - الخبرة السابقة للشركة المسندة لمثل هذه الأخطار والاحصائيات المتيسرة.

ج - الخبرة السابقة في العامل مع معيدين سابقين.

د - احتفاظ الشركة المسندة.

٣ - عقد إعادة التأمين من عقول التعويض

(Contract of Indemnity)

إن عقد إعادة التأمين يعيد شركة التأمين الى نفس المركز المالي الذي كان عليه قبل حدوث الضرر بموجب حدود الاتفاق المنصوص عليه في الاتفاقية المبرمة بين الشركة ومعيد التأمين.

اغراض إعادة التأمين

لكل شركة تأمين طاقة احتياطية معينة للاخطار، وتحدد هذه الطاقة العوامل التالية:

- أ - ضخامة رأسمالها.
- ب - قوة احتياطياتها.
- ج - حجم أعمالها (الكثرة العددية).
- د - خبرتها واحصائياتها.

بعد أن تحدد شركة التأمين احتفاظها للأخطار وفق العوامل المذكورة، فإنها تستطيع الاكتساب بكافة الاخطار ضمن هذه الحدود دون الحاجة الى اعادة التأمين إلا أنه في كثير من الاحيان تجابه الشركة طلبات تأمين بمبالغ تزيد كثيراً عن حدود احتفاظها فتضطر في هذه الاحوال الى إعادة تأمين ما يزيد عن احتفاظها لدى شركات او هيئات تتعاطى أعمال اعادة التأمين. فلو فرضنا ان لشركة التأمين طاقة احتياطية بحدود - / ٧٥٠٠٠ دينار لاخطار الحريق. حينئذ تستطيع اصدار كافة الوثائق بهذه الحدود دون الحاجة الى اعادة التأمين، وبما أن الطبيعة التجارية تحتم عليها تلبية طلبات المؤمن لهم تلبية ناجزة لذلك تقوم باعداد ترتيبات اعادة التأمين للتخلص من المسؤوليات العالية. لذلك فان من اهم اغراض إعادة التأمين هو تمكين الشركة المسندة من قبول أخطار تزيد كثيراً عن طاقتها الاحتياطية.

أما الغرض الثاني من إعادة التأمين فهو حماية الشركة المسندة من الكوارث بسبب التراكم الذي يصيبها نتيجة إصدار وثائق تأمين منفردة قد تشكل خطراً واحداً.

أفضل مثال على ذلك التراكم هي الاسواق المزدحمة. فالشركة تقوم بإصدار وثائق لكل صاحب متجر يرغب التأمين. وفي معظم الحالات تكون مبالغ هذا المخازن ضمن الطاقة الاحتفاظية للشركة، الخطورة تكمن في ان حريقاً واحداً قد يتسرب الى عدة مخازن وقد يشكل منطقة كبيرة من السوق، لذلك تقوم الشركة بعملية إعادة التأمين للتخفيف من حدة الكارثة.

لذلك يصبح القول بأن إعادة التأمين تقي شركات التأمين من الاخطار وويلات الكوارث. عندما ترغب شركة التأمين بإجراء عملية إعادة التأمين فانها تأخذ الامور التالية بنظر الاعتبار قبل الدخول في العلاقة التعاقدية:

- ١ - سمعة ومكانة شركة إعادة التأمين.
- ٢ - توزيع أعمال إعادة التأمين على أكبر رقعة جغرافية من معيدي التأمين وفي مختلف الدول.
- ٣ - تحقيق أفضل الشروط والعمولات.
- ٤ - العمل على الحفاظ على ديمومة هذه العلاقة واستمراريتها.

العوامل المؤثرة في إعادة التأمين

ان معيد التأمين في تحمله تبعة المخاطر من الشركة المسندة يأخذ بنظر الاعتبار الامور التالية:

- ١ - التوزيع الجغرافي.
- ٢ - اسلوب ومكانة الشركة المسندة.
- ٣ - خصائص وانواع التأمينات المختلفة.

١ - التوزيع الجغرافي:

لتحقيق محفظة متوازنة فإن معيد التأمين يقوم بقبول إعادة تأمين الاخطار من شركات مختلفة ومن كافة أنحاء العالم. فن الخسائر التي يتكبدها معيد التأمين في جزء معين في العالم تطفأها الأرباح المتحققة من الأجزاء الأخرى. فالتركيز والتراكم في الأخطار قد يعرض المعيد الى خسائر كبيرة، فمثلاً عندما يقرر معيد التأمين قبول أعمال الحريق فإنه لا يركز جهوده على سوق معين ويخصص كبيرة وإنما يميل الى قبول حصص صغيرة من أسواق متعددة من كافة أنحاء العالم فيحقق بذلك التنويع في الأخطار من جهة والكثرة من جهة أخرى، وفوق ذلك كله التوزيع الجغرافي السليم على أكبر رقعة ممكنة من الشركات المسندة.

٢ - مكانة الشركة المسندة وأسلوب عملها:

إن معيد التأمين ملزم بقبول كافة الأخطار المسندة الى الاتفاقية بموجب بنودها وليس له الحق في مناقشة سياسة الشركة في قبول الأخطار ولهذا كان لأسلوب الشركة في كيفية انتقاء الأخطار واسنادها الى الاتفاقية الأثر البعيد على محفظة المعيد. لذا فإن المعيد قبل الدخول في اتفاقية مع الشركة المسندة - يراعي الأمور التالية:

أ - السمعة والملاءة المالية للشركة المسندة.

ب - خبرة وكفاءة القائمين على إدارة الشركة.

ج - سياسة الاكتتاب العامة في الشركة، وفيما اذا كانت الأخيرة حذرة في انتقاء الأخطار.

د - الطاقة الاحتياطية للشركة ونسبة الاحتفاظ الى الأقساط.

٣ - خصائص وأنواع التأمينات:

تطبيقاً للقانون المعدل القاضي بقلّة الخسائر كلما كثرت وتنوعت التأمينات، فإن من مصلحة شركات إعادة التأمين أن لا تقتصر على قبول نوع واحد من التأمين، إذ يجب أن يكون هناك تنويع وتعدد فيها، إلا أن التنويع والكثرة لا يكفيان إذا كانت تحوى بين طياتها على مبالغ كبيرة وأخرى صغيرة الأمر الذي يفقد محفظة الميعد التجانس في حدة وحجم المخاطر. أما الأمور التي يأخذها معيد التأمين بنظر الاعتبار عند قبول اتفاقية إعادة تأمين أو عملية إعادة تأمين اختياري فهي:

١ - نوع الاتفاقية المعروضة (فيما إذا كانت مشاركة أو فائض أو زيادة الخسارة).

٢ - المنطقة الجغرافية المتأتية منها الأعمال.

٣ - سياسة الشركة في اكتتاب الأخطار.

٤ - خبرة وتجارب الشركة المسندة لفترة معينة من السنين (السنوات الخمس الأخيرة).

٥ - سعة الاتفاقية ومسؤولية معيدي التأمين.

٧ - فيما إذا كانت الاتفاقية مفتوحة (open) أو مغلقة (blind).

٨ - العمولة وعمولة الأرباح.

٩ - الأقساط المتوقعة للاتفاقية.

١٠ - أسماء المعيديين الآخرين الذين قبلوا حصصاً في الاتفاقية، وفيما إذا

كان أحد منهم قد رفض الحصّة المعروضة عليه.

١١ - سمعة ومكانة الشركة المسندة.

١٢ - حدود احتفاظ الشركة المسندة.

طرق إعادة التأمين

METHODS OF REINSURANCE

تتم إجراءات إعادة التأمين بطريقتين رئيسيتين:

أولاً: - إعادة التأمين الاختياري.

ثانياً: إعادة التأمين الاتفاقي.

أولاً - إعادة التأمين الاختياري:

وتعتبر أولى طرق إعادة التأمين التي بموجبها يتم عرض كل عملية إعادة تأمين على حدة من قبل الشركة المسندة إلى الشركة الميعدة، وللشركة الأخيرة الخيار في قبول العملية أو رفضها أو قبولها بشروط معينة بعد دراسة شاملة للموضوع. وتتم الاعادة الاختيارية وفق الخطوات التالية:

١- تنظم الشركة المسندة قسيمة الاعادة (Reinsurance Slip) بنسختين، وتحتوي هذه القسيمة على معلومات إجمالية عن الخطر المراد إعادة تأمينه:

- نوع التأمين.
- رقم الوثيقة.
- اسم المؤمن له الأصلي.
- العنوان.
- مبلغ التأمين الكلي.
- السعر.
- مدة التأمين من ... إلى ...
- احتفاظ الشركة المسندة.
- العملة المطلوبة.
- التعويضات السابقة.

ب - ترسل هذه القسيمة الى معيد التأمين، الذي على ضوء هذه المعلومات يقرر موقفه من قبول العرض او رفضه. ويثبت ذلك على النسخة الثانية، وتوقع ثم تعاد الى الشركة المسندة.

ج - في حالة القبول، فان الشركة الميعدة تقوم باصدار وثيقة اعادة التأمين وتعتبر دليل اثبات قيام العقد بين الشركة المسندة والشركة الميعدة. يستنتج مما تقدم بأن هذه الطريقة مطولة ومعقدة وغير عملية، خاصة اذا كانت الشركة المسندة في بلد غير بلد الشركة الميعدة، حينئذ تتطلب العملية تكبد مصاريف ادارية اضافة الى المدة الطويلة التي تستغرقها اكمال العملية وهذا الامر يتعارض مع الطبيعة التجارية لأعمال التأمين التي يجب ان تتم بأسرع وقت وبأقل كلفة ممكنة. تكون عمولة الاعادة الاختيارية اقل من عمولة الاتفاقية للأسباب التالية:

- ١ - تكبد معيد التأمين مصاريف ادارية اكثر.
- ٢ - عدم تحقق مبدأ الكثرة العددية لمعيد التأمين.
- ٣ - تتسم أعمال الإعادة الاختيارية بكونها أعمال رفضتها الاتفاقية، أما بسبب ضخامة مسؤوليتها، لكونها تحوى خطر تستثنىها الاتفاقية أو لكونها تهدد توازن الاتفاقية وأخيراً فان العمليات الاختيارية لا تكون خاضعة لعمولة الارباح.

ثانياً - إعادة التأمين الاتفاقية:

واتفاقيات إعادة التأمين تعتبر تطوراً للطريقة الاولى، وهي تعقد بين الشركة المسندة ومعيد التأمين، بموجبها تكون الشركة المسندة ملزمة باعادة تأمين ذلك الجزء من الخطر الذي يفيض عن حدود احتفاظها الى معيدي التأمين من كل خطر تكتتب به دون استثناء، ويكون معيد التأمين ملزماً كذلك بقبول كافة هذه الاخطار ضمن شروط وحدود الاتفاقية. وتقسم اتفاقيات إعادة التأمين الى قسمين:

- ١- الاتفاقية النسبية: (Proportional Treaties).
 - الفائض (Surplus).
 - المشاركة (Quota Share).

- ٢- الاتفاقيات غير النسبية: (Non-Proportional Treaties).
 - زيادة الخسارة (Excess Loss).
 - وقف الخسارة (Stop loss).

وتتميز طريقة إعادة التأمين الاتفاقي بكونها تتطلب أقل الجهود والنفقات الادارية، كما انها تمنح الشركات المسندة تسهيلات تلقائية وسريعة في قبول الاخطار من المؤمن لهم، وفي الوقت ذاته توفر على معيد التأمين جهوداً ادارية ومصاريف كبيرة لذلك فان عمولة إعادة التأمين في الاتفاقيات تكون أكثر من عمولة الاختياري. هذا علماً بأن كافة الاتفاقيات النسبية تكون خاضعة الى شرط عمولة الارباح.

ويمكن اجمال أهم المواد التي تحتويها الاتفاقية بما يلي:

- ١ - نطاق الاتفاقية: ويشمل نوع الاخطار المغطاة، وحدود مسؤولية المعيد، واحتفاظ الشركة المسندة.
- ٢ - الاستثناءات.
- ٣ - النطاق الجغرافي للاتفاقية.
- ٤ - عمولة إعادة التأمين.
- ٥ - تسوية التعويضات.
- ٦ - عمولة الارباح.
- ٧ - الاحتياطات والفوائد.
- ٨ - طرق اعداد الحسابات.
- ٩ - تاريخ بدء وانتهاء الاتفاقية.

١٠ - الغاء الاتفاقية.

١١ - التحكيم.

وتظهر كافة المعلومات اعلاه في صلب مواد الاتفاقية. ولقد تطورت الاتفاقيات مؤخراً بحيث أصبحت كافة المعلومات المهمة للاتفاقية تدون بموجب جدول خاص يلحق بالاتفاقية، وتعرف هذه الاتفاقيات بالاتفاقيات الجدولية (Scheduled Treaties).

ويتم تنظيم الاتفاقيات بالاتصال مع معيد التأمين القائد (Leading Reinsurer) الذي يتم الاتفاق معه على جميع الخطوط الرئيسية والشروط الجوهرية للاتفاقية وحصته من الاتفاقية بعدئذ يتم الاتصال ببقية المعيدين الذين يقبلون الحصص وفق شروط المعيد القائد. ومن ثم يتم تنظيم الاتفاقية ويزود كل معيد تأمين بنسخة منها توضح فيها حصته والشروط.

اما التعديلات التي تجري على الاتفاقية، فتتم بموجب ملاحق (Addenda).

أنواع اتفاقيات إعادة التأمين

الاتفاقيات النسبية: (Proportional Treaties)

أولاً - اتفاقية (المشاركة) (Quota Share Treaty)

وبموجب هذه الاتفاقية، تحتفظ الشركة المسندة بحصة تأخذ شكل نسبة مئوية ثابتة من جميع الأعمال الخاضعة للاتفاقية، وتغطي الاتفاقية الحصة النسبية المتبقية وتكون الاتفاقية خاضعة إلى حد أقصى ما يمكن اسناده إليها. إن الأقساط تقسم بين الشركة المسندة ومعيدي التأمين بنسبة الحصة التي تحتفظ بها الشركة المسندة إلى حصة معيدي التأمين من مبلغ التأمين، وذلك بعد استبعاد ما يفيض عن نطاق الاتفاقية. وتقسم التعويضات بنفس أساس توزيع مبلغ التأمين والأقساط.

تمتاز هذه الطريقة بالسهولة في التطبيق، إذ لا يقتضي تطبيقها إلا أقل الجهود الإدارية، كما أنها لا تحتاج إلى جهاز فني ذو كفاءة عالية لأجل إعداد حساباتها.

إن هذا النوع من الاعادة يلاقي قبولاً حسناً لدى معيدي التأمين، لأن ذلك يحقق لمعيد التأمين فرصة المساهمة في كافة الأخطار المسندة للاتفاقية، وسواء كانت كبيرة أو صغيرة، لهذا فإن العمولة التي يمنحها معيد التأمين إلى الشركة المسندة تكون عالية عادة.

أما بالنسبة للشركة المسندة فإن تأثير الاتفاقية يظهر في النواحي التالية:

أولاً - حرمانها من حق اختيار الأخطار الجيدة للاحتفاظ بها، وبالتالي عدم التمكن من تحديد الاحتفاظ لكل خطر حسب درجته وحدته.

ثانياً - حرمانها من الجزء الذي يجب أن يعاد إلى معيد التأمين مهما صغر حجم الخطر، وحتى ولو كان ضمن طاقتها الاحتفاظية.

ثانياً - اتفاقية الفائض: (Surplus)

وبموجب هذه الاتفاقية تحتفظ الشركة المسندة بقدر معين من مبلغ تأمين الخطر الواحد، ويسمى الاحتفاظ أو الخط (Line)، وتغطي الاتفاقية ما يفيض عن احتفاظ الشركة المسندة ولحد عدد معين من الخطوط لو اضعاف الاحتفاظ (مثلاً ١٠ خطوط). وهذا يعني بأن أي خطر لا يتجاوز مبلغ تأمينه حدود الاحتفاظ، لا يعاد تأمينه أما إذا تجاوز الاحتفاظ حينئذ يكون من نصيب الاتفاقية بحدود عدد الاحتفاظ. وما يزيد عن ذلك يعاد تأمينه اختياريًا.

مثال: فرضنا ان اتفاقية فائض (الحريق) تنص على أن احتفاظ الشركة المسندة هو -/ ١٠٠٠ دينار للخطر الواحد وأن مسؤولية الاتفاقية محددة بـ (٨ خطوط) ولو فرضنا ان صدرت ٤ وثائق بمبلغ -/ ٥٠٠٠ دينار و -/ ١٢٠٠٠ دينار و -/ ٧٠٠٠٠ دينار و -/ ١٠٠٠٠ دينار فان توزيعها يكون كما يلي:

مبلغ الوثيقة	الاحتفاظ	الاتفاقية	الاختياري
-/ ٥٠٠٠	-/ ٥٠٠٠	٠٠٠٠	٠٠٠٠٠٠
-/ ١٢٠٠٠	-/ ١٠٠٠٠	-/ ٢٠٠٠	٠٠٠٠٠٠
-/ ٧٠٠٠٠	-/ ١٠٠٠٠	-/ ٦٠٠٠٠	٠٠٠٠٠٠
-/ ١٠٠٠٠٠	-/ ١٠٠٠٠	-/ ٨٠٠٠٠	-/ ١٠٠٠٠٠

يلاحظ بأن مسؤولية معيد التأمين لا تبدأ الا بعد استنفاد الطاقة الاحتفاظية للشركة المسندة، لا يعاد تأمين أي جزء منها، ونظراً الى كون اتفاقية (الفائض) هي من الاتفاقيات النسبية، فان الاقساط والتعويضات والاستردادات توزع بنسبة توزيع مبلغ التأمين الاصيل.

وقد يأخذ الفائض صور عديدة، كالفائض الثاني، او كالفائض الثالث وتتحدد هذه الفوائض بخطوط معينة يراعى في تنظيمها موازنة الاتفاقية ولا بد لنا أن نتطرق الى موضوع توازن الاتفاقية. فالامور التي تحقق توازن أية اتفاقية تعتمد على

العناصر الرئيسية التالية:

أ. الكثرة العددية.

ب. التجانس.

ج. النتائج الجيدة المعتمدة من الخبرة السابقة للفرع المعين من التأمين.
فبالنسبة لاتفاقية الفائض، نجد أن جميع الاخطار المؤمنة تسهم في خط الاحتفاظ الذي قد يحوي بعضها بالكامل، وأن القسم الاكبر من هذه الاخطار يسهم في الفائض الاول، ولا يصل الى الفائض الثاني الا قلة من الاخطار. أما الفائض الثالث - وأن وجد - فلا تصله الا بعض الاخطار المنفردة.
ان قياس الاتفاقية المتوازنة يعتمد على النسبة بين الاقساط السنوية والحد الأقصى للفائض الاول، فإن التوازن يكون متحققاً في الفائض الاول أكثر من الفائض الثاني، والفائض الثاني أكثر من الفائض الثالث، لذلك نجد عمولة الفائض الثاني أقل من عمولة الفائض الاول، وعمولة الفائض الثالث أقل من عمولة الثاني.

تعتبر طريقة اعادة التأمين على أساس الفائض، من افضل طرق اعادة تأمين الحريق، والبحري (البضائع)، او هياكل السفن، حيث يتسنى للشركة المسندة التفرقة بين الاخطار، وتحدد الاحتفاظ وفقاً للأسس الفنية بعد فحص الاخطار فنياً ويتوقف استخدام الشركة المسندة لهذه الطريقة على طبيعة عملها وكبر او صغر حجم أعمالها، ولا يؤخذ على هذه الطريقة الا كون تنفيذها يتطلب جهوداً فنية وإدارية لتوزيع الاخطار توزيعاً دقيقاً ومراقبتها لأجل تفادي التراكم.

الاتفاقيات غير النسبية: Non - Proportional Treatles

أولاً - اتفاقية زيادة الخسارة (Excess of Loss)

وتصنف هذه الاتفاقيات تحت باب الاتفاقيات غير النسبية نظراً لانعدام مبدأ التوزيع النسبي في الأقساط والتعويضات بين الشركة المسندة والشركة المعيدة، وبهذه الطريقة تتحمل الشركة المسندة اولوية معينة من كل تعويض او عدة تعويضات.

ناجمة عن حادث واحد ويتحمل معيد التأمين ما يزيد عن ذلك الى حد معين أيضاً ممتقق عليه، كما يمكن تنظيم الغطاء بأكثر من طبقة واحدة (Layer). مثال: لو فرضنا بأن الشركة المسندة نظمت اتفاقية زيادة الخسارة لأعمال المسؤولية المدنية بأولوية قدرها -/ ٢٠٠٠ دينار وطبقة أولى (First Layer) حدودها -/ ١٨٠٠٠ دينار ما يزيد على -/ ٢٠٠٠ دينار للحادث الواحد، وطبقة ثانية حدودها -/ ٣٠٠٠٠ دينار ما زاد عن -/ ٢٠٠٠٠ دينار للحادث الواحد.

ولو فرضنا ان حدثت خلال سنة معينة خمسة تعويضات هي كما يلي.

-/ ٥٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١٩٦٨/٤/١)
-/ ١٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١٩٦٨/٦/٣)
-/ ٣٠٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١٩٦٨/٧/٤)
-/ ٥٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١٩٦٨/٩/١).
-/ ٦٠٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١٩٦٨/٩/١) - حادث واحد فان توزيع التعويضات يتم بالشكل التالي:

مبلغ التعويض	أولوية الشركة المسندة	التغطية الاولى	التغطية الثانية	الفضلة
-/ ٥٠٠٠	-/ ٢٠٠٠	-/ ٣٠٠٠	-/-	-
-/ ١٠٠٠	-/ ١٠٠٠	-/-	-/-	-
-/ ٣٠٠٠٠	-/ ٢٠٠٠	-/ ١٨٠٠٠	-/ ١٠٠٠٠	-
-/ ٦٥٠٠٠	-/ ٢٠٠٠	-/ ١٨٠٠٠	-/ ٣٠٠٠٠	-/ ١٥٠٠٠

يلاحظ بأن التعويض الرابع والخامس ناشئان عن حادث واحد، لذا فان أولوية الشركة تكون على أساس مجموع هذين التعويضين. كما أن الفضلة التي تزيد على حدود مسؤولية الطبقة الاولى والثانية تقع على عاتق ومسؤولية الشركة المسندة.

أما الاقساط الواجبة الدفع الى معيد التأمين، فتمثل نسبة مئوية معينة من اجمالي الاقساط المكتسب بها خلال سنة تقويمية كاملة لفرع التأمين المراد حمايته.

وتحدد هذه النسبة استناداً الى عوامل رئيسية أهمها احصائيات السنوات الخمس الماضية والاقساط السنوية المتوقعة، وحدود اولوية الشركة المستندة والمسؤولية القصوى لمعيد التأمين للحادث الواحد.

ويحتسب السعر على أساس اجمالي الاقساط الصافية (الاقساط زائداً الاقساط الاضافية ناقصاً الاقساط المرجعية) خلال السنة التقويمية. وتؤدي شركة التأمين الى معيد التأمين قسطاً اولياً في بداية السنة يسمى بالقسط المودع (Deposit Premium) وقد يكون هذا القسط قسطاً أدنى (Minimum Premium) يعدل في نهاية السنة بموجب السعر المتفق عليه.

ولقد استحدثت نظاماً آخر في احتساب القسط وهو النظام المبني على اساس الكلفة الفعالة: ويسمى (Burning Cost Formula) ويعتمد السعر في هذا النظام على مجموع ما تكبده معيد التأمين من التعويضات خلال السنة (المدفوعة الموقوفة) مضروباً في

$$\frac{100}{70} \text{ أو } \frac{100}{75} \text{ ويحد أدنى وأعلى للسعر مثلاً } 3\% \text{ و } 10\% \text{ على التوالي.}$$

ومثال على ذلك نفترض أن هناك اتفاقية زيادة خسارة خاضعة الى قسط أولي قدره -/ 3000 دينار سنوياً ويحد أدنى للسعر قدره 3% وحد أعلى قدره 10% وأن الاقساط الاجمالية السنوية للاتفاقية هي -/ 100000 دينار وأن

$$\text{قاعدة الكلفة الفعالة هي } \frac{100}{75}$$

أولاً: اذا كانت التعويضات التي تكبدها معيد التأمين خلال السنة هي -/ 1500 دينار فإن القسط المستحق لمعيد التأمين يحتسب كما يلي:

$$1500 \times \frac{100}{75} = -/ 2000 \text{ دينار}$$

$$2\% = \frac{2000}{100000} \text{ -/}$$

وبما أن القسط الأدنى هو ٣٪ لذلك فإن القسط الواجب تسديده إلى معيد التأمين هو -/ ٣٠٠٠ دينار.

ثانياً: إذا كانت التعويضات التي تكبدها معيد التأمين خلال السنة هي -/ ٦٠٠٠ دينار فإن القسط المستحق لمعيد التأمين يحتسب كما يلي:

$$\frac{100}{70} \times 6000 = -/ 8000 \text{ دينار.}$$

$$8\% = \frac{8000}{100000}$$

وبما أن هذه النسبة لم تزد على الحد الأعلى (٩٪) لذلك فإن القسط المستحق لمعيد التأمين هو -/ ٨٠٠٠ دينار.

ثالثاً: إذا كانت التعويضات التي تكبدها معيد التأمين خلال السنة هي -/ ١٢٠٠٠ دينار فإن الاحتساب يكون كما يلي:

$$\frac{100}{70} \times 12000 = 16000 \text{ دينار}$$

$$16\% = \frac{16000}{100000}$$

وبما أن السعر الأعلى هو ١٠٪ لذلك فإن القسط المستحق لمعيد التأمين هو -/ ١٠٠٠٠ دينار، إن لدقة التعويضات الموقوفة أهمية قصوى بالنسبة لهذه الاتفاقيات، لأن لها دور جوهري في تحديد القسط المستحق لمعيد التأمين، علماً بأن هذه الاتفاقيات خاضعة لتعديل نهائي بعد انتهاء كافة المسؤوليات.

التطبيق العملي:

يتسم أسلوب تطبيق اتفاقية زيادة الخسارة بكونه بسيط للغاية، لا يتطلب إلا الأدنى الجهود والنفقات الإدارية.

فقط إعادة التأمين يستخرج على أساس نسبة من إجمالي الأقساط ويتم احتسابه بعملية حسابية بسيطة، وأما التعويضات فلا يتم مطالبة معيد التأمين بحصته الا في حالة استنفادها أولوية الشركة المسندة، ويحتسب التعويض على أساس صافي الخسارة (Ultimate Net Loss) وهذا يعني بعد طرح كافة الاستردادات المتحققة على التعويض.

مثال:

المعلومات:

- ١ - اتفاقية (زيادة خسارة) السيارات الإلزامي.
- ٢ - الطبقة الأولى -/ ١٥٠٠٠ دينار ما يزيد على -/ ٢٠٠٠٠ دينار للحادث الواحد.
- ٤ - حدثت التعويضات خلال السنة كما يلي:

- بتاريخ ٣/١/١٩٧٠ تعويض بمبلغ -/ ٣٠٠٠ دينار.
- بتاريخ ٦/٧/١٩٧٠ تعويض بمبلغ -/ ١٠٠٠٠ دينار.
- بتاريخ ١٣/٩/١٩٧٠ حدث تصادم بين باصين نجم عنه الحوادث التالية:

- أ - وفاة ٤ أشخاص مبلغ التعويض -/ ٣٠٠٠ دينار.
- ب - عشرة جرحى مبلغ التعويض -/ ٥٠٠٠ دينار لكل واحد.
- بتاريخ ٢٠/١٠/١٩٧٠ تعويض بمبلغ -/ ٦٥٠٠٠ دينار.

المطلوب:

- ١ - ايجاد احتفاظ الشركة المسندة من هذه التعويضات.
- ٢ - ايجاد حصة معيدي الطبقة الأولى والثانية.

الحل:

مسؤولية الشركة المسندة	حصة معيدي الطبقة الثانية	حصة معيدي الطبقة الاولى	الاحتفاظ
-	-	-	٣٠٠٠/-
-	-	٥٠٠٠/-	٥٠٠٠/-
-	-	٣٠٠٠/-	٥٠٠٠/-
١٥٠٠٠/-	٣٠٠٠٠/-	١٥٠٠٠/-	٥٠٠٠/-
١٥٠٠٠/-	٣٠٠٠٠/-	٢٣٠٠٠/-	١٨٠٠٠/-

- احتفاظ الشركة المسندة $١٨٠٠٠/- + ١٥٠٠٠/- = ٣٣٠٠٠/-$ دينار.
 - حصة معيدي الطبقة الاولى والثانية $= ٥٣٠٠٠/-$ دينار.

ثانياً - اتفاقية إيقاف الخسارة (Stop Loss)

وهذه الطريقة نادرة التطبيق، وتتلخص في أن معيد التأمين يدفع الخسائر بحدود معينة إذا زاد معدل التعويضات خلال فترة التقطية (سنة) عن نسبة معينة من اجمالي الاقساط الصافية لذات الفترة (٨٠٪ منها مثلاً).

يتم احتساب قسط معيد التأمين على أساس سعر معين ينسب الى اجمالي الاقساط الصافية. تستخدم هذه الطريقة في إعادة تأمين بعض الفروع التي يتغير فيها معدل التعويضات من سنة الى أخرى تغيراً غير عادي، كما هو الحال في تأمين البرد. (Hail).

الفصل الثاني

الصندوق التبادلي MUTUAL FUND

القليل من الدراسات فقط تعرضت لموضوع الصندوق التبادلي، وحتى قيت عرضها له كانت دراسات مقتضبة وترجع الصعوبة في التعمق بمثل هذه الدراسة الى صعوبة تكوين وإدارة هذا النوع من المؤسسات المالية والتي يحدد الهدف منها للاستثمار الامثل (بأعلى عوائد).

وتتمثل شركات التأمين على الحياة بأنها مؤسسات مالية تبادلية، ويعني بذلك ان حامل وثيقة التأمين هو المالك الحقيقي لهذه المؤسسة او (الصندوق) وله الاولوية على الاصول، الممتلكات والاستثمارات الخاصة بالصندوق والمتمثلة بمبلغ الوثيقة والقيم النقدية المتراكمة بها وذلك في حالات التصفية او الاستحقاق (وفاة العضو او بلوغه سن التقاعد).

تتميز ادارة شركات التأمين على الحياة والصندوق التبادلي عن الشركات المساهمة في ان الاولى يشرف عليها مجلس أمناء منتخبين من حملة الوثائق المشتركة مع الارباح. بينما يشرف على أعمال الاخيرة مجلس ادارة ممثل للجمعية العمومية (حملة الاسهم).

كما يختلف الصندوق التبادلي من حيث ان هناك حملة وثائق لهم اولوية على دائني المؤسسة بينما تشكل الشركات المساهمة من حملة اسهم ولدائني الشركة وحملة النسندات اولوية عليهم في الرجوع الى ممتلكات الشركة وعوائدها او عند التصفية.

نعرض فيما يلي اهم الاسس التي تنير معالم الطريق لتوضيح مفهوم الصندوق التبادلي على ان هذه الاسس العامة يمكن تكييفها حسب ما يناسب السوق المحلي.

يتميز استثمار الصندوق التبادلي بحقيقتين هامتين:

الاولى: ان الهدف في الايفاء الاكتواري يجد اوجه في هذه الصندوق.

الثاني: ان الهدف من الاستثمار في الصندوق يركز على الحصول على دخل اكبر اكثر من التركيز على عامل السيولة وذلك بالاستثمار في شمانات معتمدة، ثابتة.

أولاً تأسيس الصندوق التبادلي:

- ١ - يعتبر الصندوق التبادلي أحد المؤسسات الاستثمارية.
- ٢ - ترد الأهمية الأساسية للصندوق في تركيزه على النتائج النهائية المطلقة والاستمرارية (١) ولا يعني بالنتائج في الأجل القصير. لذلك فإن على خلاف ما نص عليه القانون يجب أن تعفى هذه الصناديق من أية نظم أو ضغوط الزامية (من قبل الدولة) بالاختصاص بشأن أنواع الاستثمار وطرقه.
- ٣ - عادة ما يبارك إنشاء مثل هذه الصناديق من قبل الدولة.
- ٤ - إن طبيعة مثل هذا الصندوق من الصعوبة بمكان إنشاؤه وتأسيسه. على أي حال يمكن عند إنشائه أن يتخذ أحد الأشكال القانونية التالية:

- أ - كضامن خارجي (حافظ لأموال المستثمرين «برامج التقاعد» الحياة، التأمين الادخاري).
- ب - استثمار ثنائي بإشراك شركة مساهمة في تأسيسه مع شركة التأمين (التبادلية).
- ج - كمؤسسة تابعة لشركة التأمين.

- ٥ - إن الأرباح جميعها من حق حملة الوثائق.
- ٦ - يقوم اختيار مجلس الأمناء والإدارة المشرفة على الصندوق بواسطة حملة الوثائق المشتركة في الأرباح. عموماً حملة الوثائق وحدهم مع تحديد حجم معقول للاستثمار الجديد بحد أدنى كفيل بأن يهيئ لتشكيل مثل هذه الصناديق.

- ٧ - بحالة معاملة الصندوق كشركة التابعة للشركة الأم يمكن إلى حد ما تحقيق ذلك عن طريق شراء إدارة الشركة الأم لوثائق عديدة مشتركة

(١) هنا تفسر فكرة برامج التقاعد التي تعرضنا إلى التعليق عليها تحت عنوان التأمينات الاجتماعية والتضخم (النواحي الميكانيكية في التأمينات الاجتماعية) وذلك بتحديد أهمية النواحي الاكتوارية على المدى البعيد.

مع الارباح و اضافة وثائق اخرى لها عن طريق تأمين مديري شركة التأمين
بوثيقة رجل الاعمال Key man Policy ودخول الاقتراع لانتخاب
مجلس الامناء.

٨ - لا بد أن يتوفر في ادارة هذا الصندوق مجموعة جيدة من الخبرات، وتتكون
الادارة (بعد ان انتخب مجلس الامناء) من:

١ - المدير العام - بالتعيين.

ب - نائب المدير العام - للتمويل.

ج - نائب المدير العام - للاستثمار.

د - عضو منتدب (من حملة الوثائق المشتركة في الارباح) من مجلس ادارة
الشركة الام (التأمين).

هـ - خبير يوازن بين الانتاج - التمويل - والاستثمار.

٩ - جميع استثمارات الصندوق التبادلي مكرسة لمناقص حملة الوثائق وأعضاء
برامج التقاعد.

ثانياً: وظيفة الصندوق التبادلي:

الصندوق كمركز ائتماني ومصرفي بالنسبة لحملة الوثائق، فانه بذلك
يخضع لنوع الاستثمار المتفوح المعلق Open-Ckaiws Investment
كون الصندوق يمثل جزء من تراكم اجمالي الارباح السنوية المحتجزة وذلك
الجزء المخصص من هذه الارباح يخضع بتاثر بالعوامل التالية:

١ - معدلات الوفاة.

٢ - خراج الشركة الخاصة بالالغاءات، ومسلك حملة الوثائق.

٣ - مدى تذبذب الارباح السنوية.

٤ - اتجاهات الاقتصاد الوطني العام والذي من شأنه التأثير على:

أ - سعر الفائدة.

ب - تغيير اسعار العملة المحلية مقارنة بأسعار العملات العالمية .

ج - درجة التضخم مقاسة بدرجة النمو الاقتصادي.

ثالثاً: مصادر أموال الصندوق:

١ - التأمين على الحياة وبرامج التقاعد يمثل اهم مصادر الاموال لهذا
الصندوق.

٢ - للاستفادة من هذه الصناديق لا بد وأن يكن العائد على الاستثمار مغرياً
لحد ٢٥٪ - ٥٠٪.

ويعنى آخر في الاقتصاد المتطور تبلغ نسبة العائد على رأس المال ١٤ مرة
لمعدل نمو رأس المال.

٣ - يمكن للصندوق ان يمارس الاقتراض المالي بسعر فائدة منخفض وأن
يمارس الاقتراض بسعر فائدة أعلى. ويشكل بذلك مصدراً خارجياً للأموال
دون ان يؤثر على احتياطياته او سيولته.

٤ - سياسة الاغراق المالي Pool Fund مثل ممارسة اليانصيب teryLot
والاستفادة مع حصيلة الاموال.

٥ - ايرادات غير عادية:

أ - بحالة انتهاء مفعول الوثيقة وبلوغ حامل الوثيقة لاسن المحدد لدفع
المبالغ له في نهاية مدة التأمين - يمكن ان يختار من بين البدائل ابقاء المبالغ
النقدية في حوزة شركة التأمين - (وبالتالي الصندوق) ودفعها لحامل الوثيقة
بصورة دخل شهري للمدة المقررة.

ب - او ابقاء هذه الاموال (مبالغ الوثائق في نهاية المدة) لدى الصندوق
مقابل الحصول على فائدة سنوية بالمعدل السائد*.

٦ - مصادر اخرى تحدد حسب طبيعة البلد ومقوماتها الاقتصادية فقد تدخل
الحكومة لمؤازرة مثل هذه الصناديق بنوع من المعونات المجانية دون ان تتدخل
في تفاصيل استثماراتها.

رابعاً: استخدامات اموال الصندوق (الاستثمار):

أهم ما في عمليات الاكتتاب هو التوقيت بين تاريخ منح القرض او السند
وتاريخ استحقاق التحصيل. لبلوغ هذه الصناديق الغاية الاساسية من
استثماراتها، نورد فيما يلي مجموعة من التوصيات:

١ - لمضاعفة ارباح الاستثمار لا بد وأن يركز الصندوق التبادلي في
استثماراته على السندات طويلة الاجل:

أ - ان هذه السندات صادرة حسب الاسم وليس الفترة**.

* بحالات تتواجد هذه الظاهرة عند أصحاب الدخول الكبيرة لعدم حاجتهم لسحب
مبالغ التأمين في نهاية المدة (مدة التأمين) الى حينه. وتعامل بهذه الحالة معاملة البنك
التجاري.

** المقصود بذلك نوعية الاستثمار واهميته وليس المدة

- ب - لا بد وأن يكن العائد على الاستثمارات ملائماً لتغطية ما يلي:
- (١) تكاليف الاعمال، وبالاخص تكاليف خبراء الصندوق.
 - (٢) الدعاوي - حالات التقاعد، والمطالبات.
 - (٣) تكلفة رأس المال (الموائد لحملة الوشائق، القيم النقدية، والدخل الشهري التقاعدي).
 - (٤) احتياطي كافي لمواجهة الدعاوي المتوقعة.
 - (٥) المرونة: سيولة كافية على الا تكون على حساب الاستثمار وعوائده المستقبلية.
- ج - لمن تمنح القروض (السندات) التي يقوم بها الصندوق (كاستثمار).
- (١) ان تكون الشركة المقترضة كبيرة الحجم.
 - (٢) ذات نمو مستقر.
 - (٣) ذات ادارة حكيمة وقادرة.
 - (٤) شركة او مؤسسة قادرة على تحقيق ارباح عالية.
 - (٥) أن تسوق تلك الشركة انواع البضاعة التي يتزايد عليها الطلب (ليس موسمية).
 - (٦) ان تتمتع هذه الشركة بسمعة جيدة، وأئتمان عال.
 - (٧) ان يكون الخطر المتعلق بطبيعة نشاط الشركة بحدوده الدنيا.
 - (٨) بحالة كون الاقتراض لبلد اجنبي يراعى مدى استقرار عملة ذلك البلد.
 - (٩) اجراء التحليل المالي لميزانيات الشركة المقترضة وعمل المقارنات المختلفة للنسب المالية.
- ٢ - التركيز على مضاعفة الدخل لا السيولة. على أي حال لا بد من توفر السيولة الكافية وبالتالي مراعاة نسبتها بالشكل التالي وكذلك أنسب فرص الاستثمار:

١ - تمثل $\frac{1}{10}$ من اجمالي الاصول بشكل نقية.

ب - ان تمثل على الاقل $\frac{1}{50}$ رصيد الاقساط الغير محصلة من واقع انتاج المندوبين.

جـ - ٢٪ من الرهونات.

د - ٢٠٪ من أسهم في سوق مستقر (شركات لا يتكرر تداول أسهمها كثيراً نتيجة استقرارها) من أمثلة ذلك شركات النفط، شركة بيت لحم للحديد والصلب في الولايات المتحدة الأمريكية.
بحيث يكون ٦٠ - ٩٥٪ من أصولها في أسهم عادية.

٣- بدائل أخرى لاستثمارات الصندوق التبادلي:

أ- العقارات (رهونات)

ب - اليانصيب (غير وارد في سوق الاردن ومعظم الاسواق العربية).

ج - ايداعات بنكية قصيرة الاجل وطويلة الاجل*.

د - شراء شركات ناجحة في أعمالها وأرباحها وإدارتها.

هـ - السندات الحكومية (ذات العائد العالي).

خامساً: احتياطات الصندوق التبادلي:

١ - يلعب احتياطي الاقساط الغير مستحقة (والمتوقعة) دوراً أساسياً في هذا الصندوق إذ يشكل مصدراً للدخل المتوقع تبني عليه سياسات وقرارات مقدماً.

— ويرتفع معدل خطر عدم تحصيل هذه الاقساط ٦٠ - ٦٥٪ (نتيجة الغاءات) بمعنى آخر، يجب ان تعادل الاحتياطات معدل الاقساط الغير مستحقة (على الأقل عن العام الواحد) ويبنى هذا التنبؤ على أساس واقع خبرة الصندوق.

٢ - احتياطي السندات الحكومية.

٣ - عمولات المندوبين يجب الا تدفع مقدماً.

٤ - احتياطي تارجح سوق العقارات، والاستهلاك في هذا السوق.

* تمثل هذه الايداعات بما يقارب ٢٠٪ في حالات كثيرة من قيم اموال برامج التقاعد بحيث يقوم قسم الاستثمار في البنك بالاشراف الدقيق ومتابعة هذا النوع من الاستثمارات.

- ٥ - احتياطي تغيير المعدلات (الخاص بالاقساط).
- ٦ - معدل سعر الفائدة والتضخم.
- ٧ - الاحتياطي العام (للتسليف والادخار).
- ٨ - الدعاوي مقياسة على أساس معدلات الوفاة.
- ٩ - احتياطي السوق المالي (اسهم وسندات) والضرائب الخاضعة لها الاستثمارات في البلاد الاجنبية.
- ١٠ - احتياطي برامج التقاعد المختلفة.
- ١١ - تكلفة رأس المال في البلاد الاجنبية وخصوصاً بالنسبة لاستثمارات في السندات ومن حالاتها: سعر العملة الاجنبية، الضرائب، الاستهلاك والقوانين العامة في تلك البلاد (العمل والعمال، والمنافع العينية.. الخ) كل هذه مقياسة بصافي العائد.
- سادساً: الصعوبات والمشاكل التي تواجه تأسيس الصندوق التبادلي:
- ١ - صعوبة تواجد خبرة كافية لإدارة وتحديد أنسب وأفضل النواحي للاستثمار.
- ٢ - المنافسة من قبل شركات التأمين الأخرى وخصوصاً على معدل الاسعار.
- ٣ - مسلك الاقتصاد العالمي واتجاهاته.
- ٤ - التهديد بأفلاس الصندوق.
- بحالة افلاس الصندوق تتعرض شركة التأمين او (شركات التأمين) نفسها وأصولها جميعها لتغطية كافة الالتزامات الواقعة على الصندوق اما بحالة فشلها بعدم الايفاء والدفع، على شركات التأمين جميعها الاسراع في حماية الائتمان التاميني وشراء كافة الاصول والالتزامات كما هي وحماية مصلحة حملة الوثائق.
- وان تقدم شركات التأمين الأخرى بالمسارعة لحماية الائتمان بهذه الخطوة فهي نفسها تتعرض لنفس الخطر (خطر الافلاس). لكونه كنتيجة حتمية يؤدي الى ان حملة الوثائق يهرعوا الى المطالبة المفاجئة والجماعية من الشركات الأخرى وبالطبع يتطلب الامر بهذه الحالة تدخل الدولة مباشرة.

ملحق
الضمان الاجتماعي
في
المملكة الاردنية الهاشمية

المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي

**المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي
انشت بموجب قانون مؤقت رقم (٣٠)
قانون الضمان الاجتماعي**

لسنة ١٩٧٨

المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي

أنشئت المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي بموجب قانون مؤقت رقم (٣٠) لسنة ١٩٧٨م (قانون الضمان الاجتماعي).

تتمتع المؤسسة بالشخصية الاعتبارية، وهي ذات استقلال مالي وإداري ويحق لها بهذه الصفة أن تقوم بجميع التصرفات القانونية وإبرام العقود بما في ذلك حق التقاضي وتملك الأموال المنقولة وغير المنقولة واستثمارها، وقبول الهبات والاعانات والتبرعات والوصايا، والقروض والقيام بالاجراءات القانونية، وأن تنيب عنها لهذه الغاية النائب العام أو أي وكيل آخر من المحامين.

المركز الرئيسي للمؤسسة في عمان ويجوز أن تنشئ فروعاً ومكاتب لها داخل المملكة وخارجها.

اهداف المؤسسة:

تعمل المؤسسة على تنفيذ أحكام قانون الضمان الاجتماعي وتحقيق اهدافه التالية:

١) توفير حياة كريمة للمواطن وأفراد أسرته في حياته، ومن بعده بتأمينه بدخل شهري مستمر في حالات فقد القدرة على الكسب والانتاج.

٢) توفير الاستقرار المادي والنفسي للمؤمن عليهم مما يساهم في زيادة الانتاج.

٣) المساهمة في رفع المستوى الصحي للمجتمع عن طريق التأمين ضد اصابات العمل وامراض المهنة، والتأمين الصحي للعاملين واسرهم (سيطبق في المستقبل).

٤) المساهمة في مشاريع خطط التنمية الاقتصادية، والاجتماعية ذات المردود والجدوى والربحية في مختلف قطاعات الانتاج والخدمات.

٥) المساهمة في خلق فرص عمل جديدة في مختلف مناطق المملكة لتأمين استقرار العاملين وللمحد من الهجرة من خلال استثمار الفوائض المالية المتاحة في مشاريع التنمية.

٦) تعميق قيم التكافل والتضامن بين أبناء المجتمع.

الهيكل التنظيمي للمؤسسة

١- مجلس ادارة المؤسسة:

يشرف على المؤسسة مجلس ادارة يتألف من ممثلين عن الحكومة وأصحاب العمل والعمال وذلك على النحو التالي:

١. وزير العمل والتنمية الاجتماعية
٢. المدير العام
٣. وكيل وزارة العمل.
٤. وكيل وزارة الصحة.
٥. نايب محافظ البنك المركزي.
٦. وكيل وزارة المالية.
٧. وكيل وزارة التجارة والصناعة
٨. ممثلو اصحاب العمل.
- اربعة يختارهم الاتحاد العام
- لنقابات العمال.
٩. ممثلو اصحاب العمل.
- اثنان تختارهما الفرقة
- الصناعية واثنان يختارهما
- اتحاد الغرف التجارية.

تكون مدة العضوية لممثلي العمال واصحاب العمل سنتين ولا يجوز تجديد عضوية أي منهم لأكثر من مرتين متتاليتين.

ب - مهام مجلس الادارة:

يتولى مجلس الادارة ادارة شؤون المؤسسة والاشراف على أعمالها، وفيما يلي أهم الصلاحيات والمهام الناطة به.

- ١ - وضع السياسة العام للمؤسسة.

٢ - اقرار الموازنة السنوية التقديرية للمؤسسة مع بيان وجوه الصرف المختلفة والمبالغ المخصص لكل منها.

٣ - الموافقة على الموازنة الختامية، والحساب السنوي العام للايرادات والمصروفات.

٤ - وضع الخطة العامة للاستثمار اموال المؤسسة.

٥ - اعداد مشاريع الانظمة اللازمة، اقتراح التشريعات الخاصة بالتأمينات الاجتماعية.

٦ - اصدار التعليمات التنفيذية والتنظيمية الداخلية والادارية والفنية للمؤسسة بما يكفل تحقيق اغراضها.

٧ - وضع التوصيات اللازمة، ورفعها لوزير العمل والتنمية الاجتماعية ليقوم برفعها الى مجلس الوزراء لاقرارها.

٨ - تعيين الخبراء (الاكتواريين) لفحص واعداد المركز المالي للمؤسسة.

٩ - تعيين مدققي حسابات او خبراء تأمين لتدقيق حسابات المؤسسة وفحص ودراسة مركزها المالي.

١٠ - تحديد الهيكل التنظيمي ووصف الوظائف والمهام والمسؤوليات في المؤسسة.

١١ - تفويض من ينوب عنه بالتوقيع في الامور المالية والقضائية والادارية.

اللجان: لتسهيل أعمال مجلس الإدارة، والقيام بالمهام والصلاحيات المناطة به بموجب القانون فقد شكل المجلس نوعين من اللجان هما:

١- اللجان الدائمة:

١) اللجان المشكلة من أعضاء المجلس وهي:

- لجنة المراقبة.
- لجنة شؤون الضمان الاجتماعي.
- لجنة الاستثمار.
- اللجنة المالية والإدارية.

ب- اللجان المؤقتة:

- لجنة مبنى المؤسسة الجديد.
- لجنة الحاسب الآلي.
- لجنة تطوير تعليمات الضمان الاجتماعي.
- لجنة متابعة مشروع توسيع فندق عمره.

ج- لجنة إدارة الاستثمارات السياحية:

٢) اللجان المشكلة بقرارات من المجلس.

- لجنة تسوية الحقوق.
- اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي.
- لجنة الموظفين.
- لجنة إدارة صندوق الادخار.
- لجنة اللوازم.

– لجنة النشاط الاجتماعي

المدير العام

يعين المدير العام بقرار من مجلس الوزراء بناء على تنسيب من وزير العمل والتنمية الاجتماعية، ويتولى المهام والصلاحيات التالية:

١ – تطبيق السياسة التي يضعها مجلس الادارة، وتنفيذ القرارات التي يصدرها.

٢ – اعداد مشروع ميزانية المؤسسة وحساباتها الختامية وعرضها على مجلس الادارة خلال مدة اقصاها ثلاثة أشهر من تاريخ انتهاء السنة المالية.

٣ – اعداد التقارير الخاصة بأعمال المؤسسة، والمتعلقة بحالتها المالية ورفعها الى مجلس الادارة، ومتابعة أعمال المؤسسة.

٤ – الاشراف على موظفي ومستخدمي المؤسسة، وإدارة جميع أجهزتها.

٥ – أي صلاحيات أخرى يفوضها له مجلس الادارة او تناط به بمقتضى الانظمة التي تصدر بمقتضى قانون الضمان الاجتماعي.
دوائر المؤسسة:

يضم التنظيم الاداري للمؤسسة الدوائر التالية:

١ - الدائرة الادارية:

تتولى الدائرة الادارية تأمين احتياجات المؤسسة من الموظفين وتتابع كافة الشؤون المتصلة بهم، وكذلك تأمين احتياجات المؤسسة من الاجهزة والمعدات واللوازم والخدمات الضرورية لانتظام سير العمل بالإضافة الى تنفيذ النفقات الادارية وحفظ الملفات والمراسلات.

٢ - الدائرة القانونية:

تعني الدائرة القانونية بدراسة قانون الضمان والتعديلات المقترح عليه والأنظمة والتعليمات الصادرة بمقتضاء كما تضع المذكرات الايضاحية المتصلة بالقانون وتطبيق احكامه والقضايا التي تثيرها الجهات المعنية بالضمان، وتقوم بمتابعة تشريعات الضمان في الدول الاخرى.

٣- دائرة الاحصاء والحاسب الآلي:

تقوم دائرة الاحصاء والحاسب الالى بتجميع المعلومات والحقائق واجراء الدراسات المتصلة بالمنشآت المشمولة بقانون الضمان الاجتماعي والمؤمن عليهم، والقوى العاملة وتسجيل العاملين الذين يتقرر تطبيق الضمان على المنشآت التي

يعملون فيا حسب مراحل التطبيق كما تقوم بتصميم وطباعة وتوزيع
وتدقيق النماذج والاسمات اللازمة لغايات التسجيل، وتشرف على عمل
الحاسب الآلي:

٤ - الدائرة المالية:

تشرف هذه الدائرة على تحصيل اشتراكات الضمان، وتسوية المعاملات
المالية المتعلقة به، وتمسك وتدير الحسابات المتفرعة عنها كما تعد الميزانية
السوية للمؤسسة وحساباتها الختامية.

٥ - الدائرة الطبية:

تتولى الدائرة الطبية تحديد اصابات العمل والامراض المهنية، ومتابعتها
وحصر نتائجها، وتسوية المعاملات المالية المتعلقة بها في ظل احكام قانون
الضمان الاجتماعي، والمساهمة في تحقيق شروط الصحة والسامة المهنية في
بيئة العمل داخل المصانع والمنشآت عن طريق الزيارات الدورية والمشاركة في
وضع اللوائح والتعليمات الخاصة بذلك.

٦ - دائرة الاعلام:

تتولى هذه الدائرة مهمة التعريف بنشاط المؤسسة،

وبنظام الضمان الاجتماعي ومزاياه لدى الرأي العام، ونشر الوعي التأميني باستخدام كافة الوسائل المتاحة.

٧ - دائرة الاستثمار:

تقوم هذه الدائرة بدراسة وتقييم ومتابعة الفرص الاستثمارية المعروضة عليها وتقديم التقرير عنها الى لجنة الاستثمار المنبثقة عن مجلس ادارة المؤسسة، وتتولى تنفيذ القرارات الاستثمارية التي تتخذها اللجنة المذكورة.

٨ - دائرة التدقيق:

تتولى دائرة التدقيق تدقيق جميع المعاملات المالية والتأكد من ان ايرادات المؤسسة ونفقاتها تتم حسب حكام القانون والانظمة والتعليمات الصادرة بموجبه.

مكاتب المؤسسة في المحافظات:

افتتحت المؤسسة فروعاً لها في عمان والزرقاء واربد والعقبة ومكاتب في الكرك والطفيلة والمفرق والسلط وسحاب.

المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي

**التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة
بموجب أحكام قانون الضمان الاجتماعي
١٩٨٧**

التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة

يوفر هذا التأمين ثلاثة أنواع من الحماية في وقت واحد. فهو حماية للعامل ضد أخطار فقدان القدرة على الكسب عند بلوغه سن الشيخوخة فيخصص له راتب تقاعد يواجه به تكاليف الحياة واحتياجاتها. ويستمر صرف هذا الراتب ما دام المؤمن عليه حيا، ويوزع بين المستحقين من ورثته بعد وفاته. ويوفر هذا التأمين أيضاً حماية ضد آثار وأخطار حالة العجز الطبيعي التي قد تواجه المؤمن عليه في أي وقت ولأي سبب من الأسباب فيخصص للمؤمن عليه الذي يواجه مثل هذه الحالة التي تقعده عن الكسب راتب اعتلال شهري دائم يستعين به لاعالة نفسه واسرته. أما النوع الثالث من الحماية التي يوفرها هذا التأمين فهو حماية حق الأسرة التي فقدت معيّلها في العيش بكرامة من خلال راتب تقاعد الوفاة الذي يخصص للمستحقين من ورثة المؤمن عليه الذي يتوفى وفاة طبيعية وهو على رأس الخدمة.

فيما يلي تفصيل للحقوق والالتزامات المقررة بموجب هذا التأمين.

أولاً - التأمين ضد الشيخوخة

الالتزامات

يلتزم صاح

ب العمل (الشركة أو المؤسسة أو الوزارة الخ) (١٣٪) من إجمالي أجور العاملين لديه إلى مؤسسة الضمان الاجتماعي شهرياً، منها (٥٪) تقتطع من أجور المؤمن عليهم و (٨٪) يؤديها صاحب العمل.

المزايا والحقوق:

بموجب هذا التأمين للمؤمن عليه الحق في المزايا والمنافع التالية:

١ - راتب تقاعد الشيخوخة

شروط الاستحقاق

يشترط لاستحقاق هذا الراتب انتهاء خدمة المؤمن عليه لبلوغه السن القانونية (سن الستين بالنسبة للرجل وسن الخامسة والخمسين بالنسبة للمرأة) واستكمال المدة القانونية وهي في حدها الأدنى (١٢٠) اشتراكاً شهرياً

منها ٣٦ اشتراكاً متصلاً خلال السنوات الخمس الأخيرة للخدمة. أو أن تكون مدة اشتراك المؤمن عليه قد بلغت (١٥) سنة متقطعة أو أكثر.

وسائل لاستكمال المدة القانونية

إذا انتهت خدمة المؤمن عليه لبلوغه السن القانونية دون استكمال المدة الموجبة لتخصيص راتب التقاعد، يجوز للمؤمن عليه مواصلة العمل مشتركاً في الضمان لحين بلوغه سن الخامسة والستين شريطة ابلاغ المؤسسة وموافقة صاحب العمل، كما يجوز له ضم (شراء) مدة خدمته السابقة (قبل اشتراكه في الضمان) لغرض احتسابها في مدة التقاعد مقابل مبلغ يقدر حسب أجره الشهري وعمره عند تقديمه طلباً بذلك.

كيف يحسب راتب التقاعد؟

- يحسب راتب تقاعد الشيخوخة بواقع جزء من خمسين من متوسط الأجر الشهري الذي اتخذ أساساً لتسديد اشتراك المؤمن عليه خلال السنتين الأخيرتين، أو مدة الاشتراك، أن قلت عن ذلك، وذلك عن كل سنة من سنوات اشتراك المؤمن عليه في الضمان:

$$\frac{1}{5} \times \text{متوسط الأجر الشهري} \times \text{عدد سنوات الاشتراك} = \text{راتب تقاعد الشيخوخة}$$

- تعتبر كسور السنة سنة كاملة في أي حالة يؤدي فيها

ذلك الى استحقاق راتب تقاعد الشيخوخة

— الحد الاقصى لراتب تقاعد الشيخوخة (٧٥٪) من متوسط الأجر الشهري.

— الحد الأدنى لراتب تقاعد الشيخوخة هو المبلغ الذي يقرره مجلس الوزراء بناء على توصية من مجلس ادارة مؤسسة الضمان الاجتماعي.

— يزداد مبلغ الحد الأدنى او الحد الاقصى بقرار من مجلس الوزراء بناء على توصية مجلس ادارة المؤسسة.

— يزداد راتب تقاعد الشيخوخة بمقدار (١٠٪) منه للشخص الأول الذي يتولى المؤمن عليه اعالته وبمقدار (٥٠) منه لكل من الشخصين الثاني والثالث اللذين يعيلهما.

— يستحق راتب التقاعد عن كامل الشهر الذي تنتهي به الخدمة.

راتب تقاعد الشيخوخة المبكرة

يجوز للمؤمن عليه الذي تجاوز عمره الخامسة والأربعين وله مدة اشتراك مقدارها خمس عشرة سنة على الاقل ان يطلب من المؤسسة تخصيص راتب تقاعد له، ويخفض راتب التقاعد في هذه الحالة على النحو التالي:

أ — بنسبة ١٠٪ اذا كانت سن المؤمن عليه تتراوح بين (٤٦) سنة و (٥٠) سنة.

ب — بنسبة ٥٪ إذا كانت سن المؤمن عليه تتراوح بين (٥١) سنة و (٥٤) سنة.

ج — لا يخفض راتب التقاعد إذا كان المؤمن عليه قد أكمل الخامسة والخمسين من عمره أو تجاوزها.

٢ - تعويضات الدفعة الواحدة

انتهاء الخدمة قبل بلوغ السن القانونية
إذا انتهت خدمة المؤمن عليه قبل بلوغ السن القانونية واعتبر خارجاً من نطاق أحكام قانون الضمان الاجتماعي يصرف له تعويضات من دفعة واحدة عن مدة اشتراكه وذلك على النحو التالي:

— (١٠٪) من متوسط الأجر السنوي عن كل سنة من سنوات الاشتراك إذا كانت مدة اشتراكه في الضمان أقل من (٦٠) شهراً.

— (١٢٪) من متوسط الأجر السنوي إذا كانت مدة اشتراكه في الضمان (٦٠) شهراً وتقل عن (١٢٠) شهراً وذلك عن كل سنة من سنوات الاشتراك.

— (١٥٪) من متوسط الأجر السنوي إذا كانت مدة اشتراكه في الضمان (١٢٠) شهراً أو أكثر وذلك عن كل سنة من سنوات الاشتراك.

حالات الخروج من نطاق أحكام القانون

استناداً الى أحكام قانون الضمان الاجتماعي حدد مجلس ادارة المؤسسة حالات الخروج من نطاق أحكام القانون بحيث تصرف التعويضات للمؤمن عليه الذي تنتهي خدمته قبل السن القانونية وتنطبق عليه أي من الحالات التالية:

١ - مغادرة المؤمن عليه الأجنبي البلاد نهائياً بعد ان يكون قد مضى على اشتراكه الفعلي في الضمان مدة سنتين. فاذا قلت المدة عن ذلك يحول التعويض الى عنوانه في بلده بعد ان يغادر البلاد نهائياً وتمضي سنتان من تاريخ الاشتراك في الضمان حتى تاريخ تقدمه بطلب التعويضات.

٢ - استقالة المؤمن عليها بسبب الزواج او الوضع او المرأة المتزوجة او المطلقة او الأرملة التي ترغب بالتفرغ لشؤون الأسرة.

٣ - هجرة المؤمن عليه الأردني واكتسابه جنسية اجنبية.

٤ - ان يصبح المؤمن عليه تابعاً لقانون التقاعد المدني او العسكري.

٥ - ان يحكم على المؤمن عليه نهائياً بالسجن مدة لا تقل عن خمس سنوات.

٦ - الحالات الخاصة التي يقرر المجلس الموافقة عليها.

الاختيار بين الراتب والتعويضات

يجوز للعاملة المتزوجة التي تستقيل من الخدمة او للمؤمن عليه عند خروجه نهائياً من نطاق أحكام القانون، وكانت مدة الاشتراك كل منهما (١٨٠) شهراً على الأقل الاختيار بين الحصول على التعويضات المشار اليها اعلاه او على راتب تقاعد الشيخوخة الذي يخصص عند استحقاقه.

انتهاء الخدمة لبلوغ السن او الوفاة او العجز

اذا انتهت خدمة المؤمن عليه بسبب الوفاة او العجز الطبيعى او لبلوغه الستين من عمره للرجل والخامسة والخمسين بالنسبة للمرأة دون اكتمال مدة الاشتراك اللازمة للحصول على راتب التقاعد فيمنح تعويضاً يقدر بنسبة (١٥٪) من متوسط الأجر السنوي للستين الاخيرتين عن كل سنة اشترك فيها في الضمان، او متوسط الأجر الشهري ان قلت مدة اشتراكه عن سنتين مضروباً باثني عشر.

ثانياً التامين ضد العجز الطبيعى

راتب الإعتلال

- يستحق المؤمن عليه راتب اعتلال شهرياً مقداره (٥٠) من متوسط اجر الشهر الذي سدد على أساسه الاشتراك خلال السنة الأخيرة، اذا حدث لديه اثناء الخدمة عجز طبيعى كلي دائم او عجز جزئي طبيعى دائم ادى الى انتهاء خدمته شريطة ان يكون قد سدد على الأقل (١٢) اشتراكاً شهرياً متصلاً او (٢٤) اشتراكاً شهرياً متقطعاً ويعتبر كسر الشهر مهما كانت مدته شهراً كاملاً لهذه الغاية.

يزاد راتب الاعتلال بنسبة ٢٥٪ منه اذا كان المؤمن عليه مضطراً بسبب عجزه للاعتماد على من يعينه على مباشرة حياته اليومية بشهادة من اللجنة الطبية التابعة للمؤسسة.

— تثبت حالة العجز الطبيعى الدائم الكلي او الجزئي بشهادة من اللجنة الطبية التابعة للمؤسسة.
- تثبت حالة العجز الطبيعى الدائم الكلي او الجزئي بشهادة صادرة من اللجنة الطبية التابعة للمؤسسة.

- يستحق راتب الاعتلال عن كامل الشهر الذي يحدث فيه العجز.

ثالثاً - التأمين ضد الوفاة

راتب تقاعد الوفاة

إذا توفي المؤمن عليه وفاة طبيعية أثناء الخدمة يخصص للمستحقين من ورثته راتب تقاعد الوفاة بنسبة ٥٠٪ من متوسط اجر الشهر الذي سدد على أساسه الاشتراك خلال السنة الأخيرة شريطة ان يكون قد سدد على الأقل (١٢) اشتراكاً متصلاً او (٢٤) اشتراكاً شهرياً متقطعاً قبل حدوث الوفاة ويعتبر كسر الشهر مهما كانت مدته شهراً كاملاً لهذه الغالية.

يوزع راتب تقاعد الوفاة بين المستحقين حسب الجدول رقم (٤) الملحق بقانون الضمان الاجتماعي.

يستحق راتب تقاعد الوفاة عن كامل الشهر الذي حدثت فيه الوفاة.

نفقات الجنازة

يصرف مبلغ (١٥٠) ديناراً لتغطية نفقات جنازة المؤمن عليه وتُدفع الى ارملته او اولاده او أي شخص يثبت قيامه بصرف نفقات الجنازة.

جدول رقم (٣)
بتحديد المبالغ المستحقة عن مدد الخدمة السابقة التي
تحسب في المعاش

المبلغ المقابل لكل سنة من الخدمة المحسوبة في المعاش ولكل ١٠ دنانير من الاجر الشهري		المبلغ المقابل لكل سنة من الخدمة المحسوبة في المعاش ولكل ١٠ دنانير من الاجر الشهري	
السن		السن	
١٠.٥٠٠	٣٢	١٠.٥٠٠	٢٠ فأقل
١٠.٥٠٠	٣٣	١٠.٥٠٠	٢١
١٠.٥٠٠	٣٤	١٠.٥٠٠	٢٢
١٠.٥٠٠	٣٥	١٠.٥٠٠	٢٣
١٠.٥٠٠	٣٦	١٠.٥٠٠	٢٤
١٠.٥٠٠	٣٧	١٠.٥٠٠	٢٥
١٠.٥٠٠	٣٨	١٠.٥٠٠	٢٦
١٠.٥٨٠	٣٩	١٠.٥٠٠	٢٧
١٠.٦٩٠	٤٠	١٠.٥٠٠	٢٨
١٠.٨٠٠	٤١	١٠.٥٠٠	٢٩
١٠.٩٢٠	٤٢	١٠.٥٠٠	٣٠
١١.٠٦٠	٤٣	١٠.٥٠٠	٣١

المبلغ المقابل لكل سنة من الخدمة المحسوبة في المعاش ولكل ١٠ دنانير من الاجر الشهري	السنة	المبلغ المقابل لكل سنة من الخدمة المحسوبة في المعاش ولكل ١٠ دنانير من الاجر الشهري	السنة
١٢٧٩٠	٥٢	١١٢١٠	٤٤
١٣٠٥٠	٥٣	١١٣٧٠	٤٥
١٣٣٣٠	٥٤	١١٥٣٠	٤٦
١٣٦٣٠	٥٥	١١٧١٠	٤٧
١٣٩٥٠	٥٦	١١٩٠٠	٤٨
١٤٢٦٠	٥٧	١٢١١٠	٤٩
١٤٦٧٠	٥٨	١٢٣٢٠	٥٠
١٥٠٨٠	٥٩	١٢٥٥٠	٥١
١٥٦٣٠	٦٠		

ملاحظات:

أ - في حساب السن تعتبر كسور السنة سنة كاملة.

ب - يحسب المبلغ المستحق على المؤمن عليه على أساس سنة وأجره في تاريخ انتفاعه بهذا القانون.

ج - يقرب رأس المال المحسوب وفقاً لهذا الجدول في جميع الحالات الى اقرب دينار صحيح.

جدول رقم (٤)

رقم الحالة	المستحقون	الأرامل	الأولاد	الانصبة المستحقة في المعاش	الوالدان الأخوة
١	أرملة أو أرامل أو زوج مستحق وأكثر من ولد	١/٢ (نصف)	١/٢ (نصف)		
٢	أرملة أو أرامل أو زوج مستحق وولد واحد والدين.	١/٢ (نصف)	١/٢ (نصف)	سدس للواحد أو الاثنين	
٣	أرملة أو أرامل أو زوج مستحق.	١/٢ (نصف)	١/٢ (نصف)		
٤	أرملة أو أرامل أو زوج مستحق وأكثر من ولد والدين مستحقين.	١/٢ (نصف)	١/٢ (نصف)		
٥	أرملة أو أرامل أو زوج مستحق والدين مع عدم وجود أولاد.			سدس للواحد أو الاثنين	
٦	أكثر من ولد والدين مع عدم وجود أرملة أو زوج مستحق	١/٢ (نصف)		سدس للواحد أو الاثنين	
٧	ولد واحد والدين مع عدم وجود أرملة أو زوج مستحق.		٣/٤ ارباع	سدس لكل منها	
٨	والدان مع عدم وجود أرملة أو زوج مستحق.		١/٢ (نصف)	١/٣ ثلث	
٩	أخ أو أخت مع عدم وجود أرملة أو زوج مستحق ولا أولاد.			للواحد أو الاثنين	
١٠	أكثر من أخ أو أخت مع عدم وجود أرملة أو زوج مستحق ولا أولاد ولا والدين.			١/٣ ثلث	

١/٣ ثلث بالتساوي

ملاحظات:

١ - في حالة زواج أو وفاة أرملة بعد استحقاقها معاشاً يؤول نصيبها إلى أولاد صاحب المعاش الذين يتقاضون معاشات وقت زواجها أو وفاتها ويوزع بينهم بالتساوي ويشترط ألا يجاوز مجموع المستحق لهم النسب الموضحة بالحالة رقم (٦) ويسري هذا الحكم على الزوج المستحق في حالة وفاته.

٢ - إذا قل ما يمنح للوالدين في حالة رقم (٤) عن السدس نتيجة وجود دخل يرد الباقي إلى الأرملة.

٣ - عند وفاة أحد الوالدين في الحالة رقم (٤) يؤول نصيبه إلى الأرملة فإذا كانت قد توفيت أو تزوجت إل هذا النصيب إلى الأولاد على ألا يجاوز مجموع المستحق لهم النسب الموضحة بالحالة رقم (٦).

التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة

أولاً - تعريف إصابة العمل

أ - حادث العمل: كل حادث يقع فجأة ويسبب الضرر لجسم المؤمن عليه أثناء تادية العمل أو بسبب العمل، أو عودته منه بشرط أن يكون الذهاب والايام من وإلى مكان العمل.

ب - المرض المهني: يعتبر إصابة عمل كل مرض مهني من الأمراض المبينة في الجدول رقم (١) الملحق بقانون الضمان الاجتماعي، سواء أصيب به المؤمن أثناء الخدمة الفعلية أو خلال سنتين بعد انتهاء الخدمة.

ثانياً - الإجراءات الواجب اتباعها عند وقوع حادث العمل

عند تعرض أحد المشمولين بالضمان الاجتماعي لإصابة عمل في أي منشأة يجب على صاحب العمل أو من ينوب عنه اتباع ما يلي:

١ - نقل المصاب إلى أقرب طبيب أو مستشفى من أجل العلاج وبالسريعة الممكنة.

٢ - ابلاغ الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان الاجتماعي خلال (٢٤) ساعة ولو بالهاتف.

٣ - ابلاغ الشرطة خلال (٢٤) ساعة عند وقوع الحوادث الجنائية او حوادث الطرق او الحوادث العامة كالحرقيق، والانفجارات والانهيارات او أي حادث يؤدي الى وفاة المصاب.

٤ - تزويد المؤسسة بأشعار اصابة العمل (الاستمارة رقم ٥) معبأة حسب الأصول وعمل أربع نسخ خلال ثلاث أيام من تاريخ وقوع الاصابة، حيث ترسل كل نسخة منها حسب لونها الى الجهة المختصة لها كما يلي:

أ - النسخة البيضاء وترسل الى الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان الاجتماعي.

ب - النسخة ذات اللون الزهري وترسل الى أقرب مخفر للشرطة اذا كانت الاصابة ضمن الحالات التي تستدعي ابلاغ الشرطة (بند ٣).

ج - النسخة الخضراء وترسل للجهة التي قامت بالعلاج سواء كانت هذه الجهة طبيباً أو مستشفى.

د - النسخة الصفراء وعحفظ في ملف المصاب لدى الشركة أو المؤسسة التي يعمل فيها المصاب.

أمراض المهنة

إذا تبين للطبيب المعالج أن المؤمن عليه مصاب بأحد أمراض المهنة المبينة في الجدول (رقم ١) الملحق بقانون الضمان الاجتماعي فعلى صاحب العمل أو من ينوب عنه أن يقوم بإبلاغ الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان وزويدها بالاستمارة رقم (٦) اشعار المرض المهني وعلى أربع نسخ حيث ترسل النسختان الأولى والثانية لمؤسسة الضمان الاجتماعي والنسخة الثالثة ذات اللون الأزرق ترسل إلى الطبيب المعالج والنسخة الرابعة ذات اللون الأصفر تحفظ في ملف العامل لدى المنشأة التي يعمل فيها.

التقارير الطبية وفواتير العلاج

يجب تزويد الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان الاجتماعي بنسخ أصلية أو صور مصدقة من الوثائق التالية بعد نقل المصاب إلى جهة العلاج:

١ - تقرير طبي أولي أو تقرير طبي نهائي حسب حالة المصاب.

٢ - الوصفات الطبية التي صرفت بموجبها العلاجات المختلفة.

٣ - تقارير صور الأشعة ونتائج الفحوص المخبرية.

٤ - وصولات نفقات انتقال المصاب من وإلى جهة العلاج.

٥ - وصولات نفقات المعالجة سواء كانت اتعاب الأطباء أو وصفات الصيدليات، أو فواتير الأشعة أو الفحوص المخبرية.

نفقات العلاج:

تسهيلاً لتقديم خدمات العناية الطبية للمصاب فقد طلبت المؤسسة من صاحب العمل ان يقوم بتسديد نفقات العلاج للجهة المعالجة حسب لائحة أسعار العلاج الصادرة من وزارة الصحة ونقابة الأطباء، على ان يعود على المؤسسة بما دفعه من نفقات في هذا المجال أما عند شفاء المصاب أو استقرار حالته الصحية أو وفق ترتيب اخر مناسب خاصة في الحالات التي تطول فيها فترة العلاج.

ثالثاً - حقوق المصاب:

١) العناية الطبية

تشمل العناية الطبية ما يلي:

أ - تكاليف المعالجة والاقامة في المستشفى.

ب - نفقات انتقال المصاب من مكان سكنه او عمله الى جهة العلاج وبالعكس.

ج - توفير الخدمات التأهيلية بما في ذلك الاطراف الصناعية.

٢ - البدلات اليومية

إذا أدت إصابة العمل الى عدم قدرة المؤمن عليه من مزاوله عمله كالمعتاد تلتزم مؤسسة الضمان بأن تؤدي له خلال فترة مرضه النتائج عن الإصابة بدلاً يومياً يساوي (٦٥٪) من أجره اليومي عن الأيام التي يقضيها في المستشفى ، (٧٥٪) من أجره اليومي عن الأيام التي يقضيها في الاجازة المرضية ويستمر صرف البدلات اليومية طيلة مدة عجز المصاب عن مباشرة عمله اعتباراً من اليوم التالي لوقوع الإصابة وحتى تاريخ الشفاء أو ثبوت العجز أو الوفاة ويتم دفع هذه البدلات بواسطة صاحب العمل.

٣) المعالجة خارج البلاد

يعالج المصاب خارج البلاد، اذا لم تتوفر اسباب المعالجة في المملكة بتوصية من اللجنة الطبية المختصة وموافقة خطية مسبقة من مؤسسة الضمان الاجتماعي حسب التعليمات التنفيذية للعناية الطبية الصادرة عن المؤسسة.

٤) رواتب التقاعد والاعتلال والتعويضات.

١- الرواتب الشهرية.

١ - راتب تقاعد الوفاة الناتجة عن إصابة عمل:

يخصص للمستحقين من أسرة المؤمن عليه عند

وفاته نتيجة لإصابة عمل راتب تقاعد شهرياً بنسبة (٦٠) من أجره الشهري الاجمالي مهما كانت مدة اشتراكه في الضمان حتى ولو كانت يوماً واحداً، وتصرف لأسرة المتوفي نفقات الجنازة بواقع (١٥٠) ديناراً.

٢ - راتب اعتلال العجز الكلي الدائم

إذا نشأ عن إصابة العمل عجز كلي دائم يستحق المؤمن عليه راتب اعتلال شهرياً يعادل (٧٥٪) من أجره الشهري الاجمالي، ويزاد هذا الراتب بنسبة (٢٥) منه إذا كان المصاب بحاجة الى المعونة الدائمة من الغير لقضاء حاجاته اليومية وتمنح هذه الزيادة بناء على قرار من اللجنة الطبية المختصة.

٣ - راتب اعتلال العجز الجزئي الدائم

إذا نشأ عن الإصابة عجز جزئي دائم بنسبة (٣٠٪) فأكثر يستحق المصاب راتب اعتلال شهرياً يقدر على أساس نسبة ذلك العجز الى راتب اعتلال العجز الكلي.

٤ - يجوز الجمع بين الأجر وراتب الاعتلال المقرر بموجب هذا التأمين.

ب - التعويضات النقدية:

إذا نشأ عن الإصابة عجز جزئي دائم تقل نسبته عن

(٣٠٪) يستحق المصاب تعويضاً يعادل نسبة ذلك العجز من قيمة العجز الكلي وذلك عن ستج وثلاثين شهراً يؤدى دفعة واحدة.
 مثال : اصاب مؤمن عليه بعجز جزئي دائم نسبته ٢٥٪، فإذا كان أجره الشهري الخاضع للاقتطاع مائة دينار فيصرف له تعويض يحسب على النحو التالي:

$$(٦٧٥) \text{ ديناراً} = ٣٦ \times ١٠٠ \times \frac{٧٥}{١٠٠} \times \frac{٢٥}{١٠٠}$$

تكرار الإصابة

إذا تكررت الاصابة للمؤمن عليه تتبع بشأن التعويض أو راتب الاعتلال الذي يستحقه المصاب القواعد التالية:

أ - إذا كانت نسبة العجز الاجمالي الناشئ عن الاصابة الحالية والاصابة السابقة اقل من (٣٠٪) فأكثر يستحق المصاب راتب اعتلال شهرياً.

ج - إذا تكررت الاصابة للمؤمن عليه وكان يتقاضى راتب اعتلال عن اصابة، او اصابات سابقة فيقدر راتب

الاعتلال الجديد على أساس نسبة العجز الناشئ عن اصاباته جميعاً شريطة أن لا يقل راتب الاعتلال الجديد عما كان يتقاضاه من راتب اعتلال قبل وقوع الإصابة الأخيرة.

العمال المتدربون

١ - تسري أحكام التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة على العمال المتدربين الذين تقل أعمارهم عن ست عشرة سنة والذين يعملون بموافقة وزارة العمل بدون أجر خلال فترات التدريب ودون أن يتحمل صاحب العمل أية اشتراكات عنهم.

٢ - يستحق العامل المتدرب في حالة اصابته بالعجز الكلي راتباً شهرياً مقداره عشرة دنانير او تعويضاً قدره الف دينار في حالة الوفاة ويوزع بين مستحقيه.

٣ - تسري احكام التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة على العمال المتدربين باشراف مؤسسة التدريب المهني بحيث تلتزم المنشآت التي يتدربون لديها بتأدية نسبة (٢٪) من قيمة المكافأة التي تمنح لهم شهرياً وذلك خلال العامين الأولين من أعوام التدريب، أما في السنة الثالثة فيسري عليه التأمين ضد الاصابات وأمراض المهنة، وكذلك التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة.

سقوط حق المصاب في البدلات اليومية والتعويض النقدي
يسقط حق المصاب في البدلات اليومية والتعويض النقدي في إحدى الحالات التالية:

أ - إذا نشأت الإصابة عن فعل متعمد أو خطأ إهمال جسيمين من المصاب.

ب - إذا كانت الإصابة ناتجة عن تأثير الخمر أو المخدرات.

ج - إذا خالف المصاب التعليمات المقررة بشأن العلاج أو الوقاية أو الأمن الصناعي المعلن عنها والواجب اتباعها وكان لهذه المخالفة أثر في وقوع الإصابة.

لا تنطبق هذه الأحكام على حالات الإصابة التي ينتج عنها وفاة المصاب أو إصابته بعجز دائم نسبته (٣٠٪) فأكثر حيث يستحق المصاب أو ورثته كامل الحقوق المقررة بموجب هذا التأمين.

أحكام عامة

إعادة الفحص الطبي:

أ - يحق لكل من المؤسسة والمؤمن عليه المصاب بإصابة عمل إعادة الفحص الطبي مرة كل ستة أشهر خلال السنتيْن التاليتيْن التاريخيْن ثبوت العجز، فإذا تبين بعد إعادة الفحص أن نسبة الإصابة أصبحت أقل من (٣٠٪) فيوقف صرف راتب الإعتلال ويمنح المصاب التعويض المقرر بموجب القانون.

ب - يوقف صرف التعويض أو راتب الإعتلال إذا تخلف المصاب دون عذر مشروع عن إعادة الفحص الذي تطلبه المؤسسة منه.

ج - يثبت للمؤمن عليه الحق نهائياً في راتب الإعتلال بعد انقضاء السنتيْن التاليتيْن لتاريخ ثبوت العجز واتنعام الفحوص الطبية التي تقررها المؤسسة.

حق المصاب في الاعتراض

يحق للمؤمن عليه أن يطلب عرض قرار تقدير نسبة العجز الناشئ عن إصابته أو قرار عدم إصابته بمرض المهنة خلال أسبوعين من تاريخ تبليغه ذلك القرار أم

اللجنة الطبية العليا الحكومية كلجنة تحكيم مرفقاً بطلبه المستندات الثبوتية المؤيدة ويكون قرار اللجنة قطعياً وغير قابل للطعن أمام أي مرجع طبي آخر.

تخفيض اشتراكات التأمين

١ - يؤدي صاحب العمل الاشتراكات الشهرية المقررة بموجب التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة وهي بنسبة (٢٪) من اجمال اجور المؤمن عليهم الذين يعملون لديه.

٢ - يجوز لمجلس ادارة مؤسسة الضمان الاجتماعي ان يقرر تخفيض الاشتراكات المذكورة في البند السابق بنسبة (٥٠٪) من قيمتها اذا تولى صاحب العمل العلاج الطبي وصرف البدلات اليومية للمصاب اثناء فترة اجازاته المرضية بسبب الاصابة كما هي مقررة بموجب احكام التأمين.

٣ - قرر مجلس الإدارة تخفيض الاشتراكات للوزارات والدوائر والمؤسسات الحكومية (بالنسبة للمؤمن عليهم المشمولين بالتأمين الصحي فقط ولم يشمل التخفيض عمال المياومة حيث تستمر تلك المؤسسات بتأدية نسبة ٢٪ عن اجمالي اجورهم) كما قرر التخفيض للمستشفيات وعدد من الشركات الصناعية والمقاولات بناء على طلات تقدموا بها الى

المجلس.

٤ - على المؤسسات والمنشآت التي تم لها التخفيض المشار اليه أن تلتزم بمعالجة اصابات العمل، وان تدفع البدلات اليومية للمصابين حسب احكام قانون الضمن. اما رواتب التقاعد والتعويضات ونفقات الجنازة، فتبقى مؤسسة الضمان الاجتماعي ملتزمة بها تجاه حالات الاصابات وما قد تؤول اليها من عجز أو وفاة.

٥ - ان التخفيض المشار اليه لا يعفي المؤسسات والمنشآت من ابلاغ مؤسسة الضمان الاجتماعي او الشرطة عن اصابات العمل كما ورد سابقاً وكذلك تزويدها بالتقارير الطبية والتقارير النهائي.

ارشادات عامة:

يرجى الانتباه للأمور التالية عند تعبئة الاستمارة رقم (٥) (اشعار اصابة عمل):

١ - يكتب رقم الاصابة لدى المنشأة في المكان المخصص لها على الاستمارة.

ملاحظة: (تعطى الاصابات رقماً جديداً كل سنة).

٢ - يكتب رقم التأمين الثابت للمنشأة.

٣ - يكتب وصف موجز للحادث الذي أدى للإصابة مع تحديد العضو المصاب وسبب وقوع الاصابة مع

تقدير زمن وقوع الإصابة من قبل الطبيب في ضوء الفحوصات الطبية.

٤ - يكتب تاريخ حدوث الإصابة وتاريخ المعاينة الطبية بدقة.

٥ - يكتب إسم الشخص الذي حرر اشعار الإصابة واضحاً مع التوقيع والخاتم الرسمي للمنشأة على الاشعار.

٦ - تزود المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي بالفقارير الطبية أولاً بأول ولا يجوز تركها حتى انتهاء العلاج.

٧ - يكون التقرير الطبي النهائي واضحاً ومفصلاً ومتضمناً تاريخ عودة المصاب الى العمل.

التعليمات التنفيذية للعناية الطبية

فيما يلي أهم البنود التي اشتملت عليها التعليمات التنفيذية للعناية الطبية:

(١) أ - تعتمد المؤسسة عند تسديد ما يترتب عليها من التزامات مالية لوائح الاجور الصادرة عن وزارة الصحة للمستشفيات والأطباء والوسائل الشخصية.

ب - تعتمد المؤسسة لوائح الاجور بمستشفيات وزارة الصحة او مستشفى الجامعة الاردنية او مدينة الحسين الطبية للحالات التي تعالج بها.

(٢) أ - تسري تعرفه الاجور المذكورة على كافة الشركات والمنشات المشمولة باحكام هذا القانون والتي تدفع اشتراكات تأمين اصابات العمل وأمراض المهنة كاملة غير مخفضة.

ب - أما الشركات التي منحت تخفيض اشتراكات تأمين اصابات العمل وأمراض المهنة بنسبة (٥٠٪) منها فتستمر بمعالجة موظفيها المؤمن عليهم وصرف البدلات اليومية وفقاً لاحكام المادة (٢٤/ب) من قانون الضمان الاجتماعي،

وذلك طيلة مدة التخفيض

٣) ١- تكون الإقامة في المستشفيات باستثناء الحالات التي تحتاج العناية المكثفة كالتالي:

١ - مدير عام في الدرجة الممتازة او الخصوصي حسب تصنيف المستشفى.

٢ - اذا كان راتب المؤمن عليه الخاضع للاقتطاع (٣٠٠) دينار فأكثر في الدرجة الاولى.

٣ - اذا كان راتب المؤمن عليه الخاضع للاقتطاع (١٥٠) دينار وأقل من ٣٠٠ دينار) في الدرجة الثانية.

٤ - اذا كان راتب المؤمن عليه الخاضع للاقتطاع أقل من (١٥٠) ديناراً في الدرجة الثالثة.

ب - لا تدفع المؤسسة اي نفقات اضافية تترتب على تغيير درجة الإقامة في المستشفيات.

ج - اذا كان تصنيف المستشفى لا يشمل الا درجتين فقط فللمؤمن عليه استعمال الدرجة الثانية بدل الثالثة وتدفع المؤسسة نفقات اقامته في المستشفى على اساس تلك الدرجة.

٤) تحول الحالات التي تحتاج للتأهيل الطبي الى مراكز التأهيل الحكومية او اية مراكز تأهيل أخرى تعتمدها

المؤسسة ويتم ذلك بناء على توصية من الطبيب المعالج وضمن التعليمات الصادرة بهذا الخصوص.

المعالجة الطبية خارج المملكة

أ- لا يجوز معالج أي مصاب خارج المملكة إذا توفرت الامكانيات لمعالجته داخل المملكة

ب- إذا لم تتوفر امكانيات المعالجة أو التأهيل الطبي داخل المملكة فللمدير العام الموافقة على المعالجة خارج المملكة بناء على تقرير اللجنة الطبية العليا وبموافقة خطية مسبقة.
عند ارسال المصاب الى خارج المملكة للمعالجة تتخذ الاجراءات التالية:

أ- تدفع المؤسسة (٨٠٪) من تكاليف المعالجة داخل المستشفى في الدرجة التي تقررها المؤسسة باستثناء أجرة العمليات التي تدفع بالكامل.

ب- تدفع المؤسسة ٣٥ ديناراً* عن كل يوم يقضيه المريض خارج المستشفى اعتباراً من اليوم المقرر للمعالجة بطلب خطي من الطبيب المعالج بقصد المراجعة أو المراقبة على أن لا تتجاوز المدة التي يقضيها المريض خارج المستشفى ويدفع عنها هذا

*زيادة المبلغ الى (٤٠) ديناراً تحت الدراسة.

المبلغ (٢٠) يوماً

- ج - تصرف أجور السفر بالدرجة السياحية ذهاباً وإياباً.
د - تصرف سلفة للمؤمن عليه من المؤسسة عند اقرار المعالجة.

التقارير الطبية

تعتمد المؤسسة التقارير الطبية الصادرة عن الاطباء المعالجين والاجازات المرضية على النحو التالي:

أ - تقرير الطبيب العام المعالج بمنح اجازة اقصاها (١٤) يوماً.

ب - تقرير الطبيب الاختصاصي المعالج في منح اجازة اقصاها (٣٠) يوماً.

ج - تقرير صادر عن المستشفى من طبيب أو أكثر لمدة (٦٠) يوماً.

د - اذا لم تستقر حالة المريض خلال المدة السابقة يحيل المدير العام او من يفوضه الحالة الى اللجنة الطبية.

هـ - تعتبر اللجنة الطبية العليا الحكومية لجنة تحكيم تنتظر في أي اعتراض على قرار المرجع الطبي للضمان الاجتماعي حول مدة التعطيل او شفاء المريض او قرار عودته للعمل او نسبة العجز المقدرة.

اللجان الطبية:

أ - لغايات تطبيق قانون الضمان الاجتماعي يقرر

المجلس تشكيل لجنة طبية في عمان تسمى اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي وتعتبر المرجع الطبي الذي اشار اليه القانون لحالات وقضايا الضمان الاجتماعي في محافظة العاصمة.

ب - تعتمد المؤسسة اللجان الطبية اللوائية في وزارة الصحة كمرجع طبي لقضايا الضمان الاجتماعي في باقي المحافظات والالوية في المملكة.

ج - تشكل اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي من ثلاثة أطباء:

(١) طبيب من المؤسسة - رئيساً.

(٢) طبيب من وزارة الصحة يسميه وزير الصحة.

(٣) طبيب من الجامعة الأردنية يسميه رئيس الجامعة.

د - للمدير العام التعاقد مع اختصاصي او اكثر من القطاع الخاص اذا تعذر تسمية الاطباء المطلوبين بند (ج) اعلاه لمدة شهر واحد ليعرض على المجلس في اول اجتماع له.

هـ - تسير اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي باسلوب وترتيبات اللجان الطبية بوزارة الصحة من حيث حفظ القيود والسجلات الخاصة بها واستقبال الحالات المحولة من مرجعها وتقديم قراراتها له للتصديق وكذلك حقها باستشارة الاختصاصيين.

و - تحتفظ اللجان الطبية المعتمدة بسجلات خاصة لحالات الضمان الاجتماعي. كما تحتفظ المؤسسة بسجل خاص للقرارات الصادرة عن اللجان الطبية في وزارة الصحة.

ز - يحيل المدير العام الى اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي الحالات التي ينشأ عنها عجز او كلي دائم وكذلك حالات العجز الطبيعى المفضي الى انتهاء خدمة المؤمن عليه.

ح - للمدير العام تحويل اية حالة أخرى الى اللجنة لفحص او تدقيق تقارير يحتاج الى بيان الراي الطبي حولها.

التزامات صاحب العمل

بموجب احكام قانون

الضمان الاجتماعي

صاحب العمل هو كل شخص طبيعي او معنوي يستخدم عاملاً او اكثر من الخاضعين لاحكام هذا القانون.

١) يكون التأمين في المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي الزامياً بالنسبة لاصحاب العمل والعمال.

٢) على صاحب العمل أن يقدم للمؤسسة بيانات مفصلة تتضمن اسماء وأجور العاملين والمتدربين لديه، وذلك على النماذج التي تزوده بها المؤسسة وأن تكون هذه البيانات مطابقة لدفاتره وسجلاته التي يحتفظ بها طبقاً لقانون العمل.

٣) عند عدم توفر السجلات والدفاتر المنصوص عليها في الفقرة السابقة لدى صاحب العمل او عدم مطابقة البيانات التي قدمها المواقع، تحسب الاشتراكات وفقاً لما تراه المؤسسة ويكون صاحب العمل ملزماً بدفعها بمقتضى احكام هذا القانون.

٤) على صاحب العمل موافاة المؤسسة باسم كل عامل

من عماله تنتهي خدمته خلال مدة اسبوعين من تاريخ انتهاء الخدمة وذلك على الاستمارة رقم (١) التي تزوده بها المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي.

٥) اذا عهد صاحب العمل بتنفيذ العمل لمقاول وجب عليه اخطار المؤسسة باسم ذلك المقاول وعنوانه قبل تاريخ بدء العمل باسبوع على الاقل، ويعتبر صاحب العمل والمقاول الاصيل وأي مقاول فرعي آخر مسؤولين مسؤولية تضامنية عن الوفاء بالالتزامات المقررة بمقتضى القانون.

٦) اذا انتقلت اموال صاحب العمل الى الغير بأية صورة من الصور فيكون الشخص الذي انتقلت اليه مسؤولاً بالتكافل والتضامن مع صاحب العمل السابق عن تادية جميع حقوق المؤسسة، ويشترط في ذلك ان تكون المسؤولية تضامنية بين الورثة الذين انتقلت اليهم اموال صاحب العمل في حدود ما ال من التركة الى كل منهم.

٧) يؤدي صاحب العمل الاشتراكات المستحقة عليه وتلك التي يقتطعها من اجور المؤمن عليهم خلال سنة ميلادية على أساس ما يتقاضونه من الاجور في شهر كانون الثاني من كل سنة، أما الذين يلتحقون بالعمل بعد الشهر المذكور فتحسب اشتراكاتهم على

أساس الأجر الكامل للشهر الذي التحقوا فيه بالخدمة.

٨) يلتزم صاحب العمل بدفع كامل الاشتراكات المستحقة عليه وعلى المؤمن عليه ويكون مسؤولاً عن دفعها من تاريخ التحاق المؤمن عليه بالعمل وحتى تركه له شهراً بشهر، ويعتبر كسر الشهر شهراً كاملاً إذا كانت مدة العمل (١٦) يوماً فأكثر وذلك لأغراض اقتطاع الاشتراكات والتسجيل. أما في حالات إصابات العمل والعجز والوفاة فيعتبر كسر الشهر شهراً كاملاً مهما كانت مدة العمل في ذلك الشهر ولو يوماً واحداً.

٩) على صاحب العمل أن يؤدي الاشتراكات المستحقة عليه شهرياً إلى المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي وهي بنسبة (٨٪) من مجمل أجور العاملين لديه للتأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة و (٢٪) للتأمين ضد إصابات العمل وأمراض المهنة بالإضافة إلى الاشتراكات المستحقة على العاملين لديه بنسبة (٥٪) تقطع من مجمل رواتبهم.

١٠) على صاحب العمل أن يؤدي الاشتراكات المستحقة إلى المؤسسة خلال خمسة عشر يوماً الأولى من الشهر التالي للاستحقاق.

١١) إذا تأخر صاحب العمل في تأدية الاشتراكات

المقتطعة من أجور عماله وتلك التي يؤديها لحسابهم الى المؤسسة عن الوقت المحدد (خلال الخمسة عشر يوماً الأولى من الشهر التالي للاستحقاق) يغرم بفائدة تأخير مقدارها (٢٪) شهرياً عن الاشتراكات التي تأخر عن ادائها. ويعاقب كل صاحب عمل بغرامة مقدارها خمسة دنائير عن كل عامل لم يقم بالاشتراك عنه في المؤسسة على ان لا يتجاوز مجموع الغرامة مائتي دينار في المخالفة الواحدة.

١٢) يلتزم صاحب العمل الذي لم يقطع الاشتراكات عن كل او بعض عماله او لم يؤد الاشتراكات عن كل او بعض عماله او لم يؤد الاشتراكات على أساس الاجور الحقيقية بأداء مبلغ اضافي مقداره (٣٠٪) من قيمة الاشتراكات التي لم يؤديها وذلك دون انذار او اخطار مسبق.

١٣) يلزم صاحب العمل بأداء مبلغ اضافي مقداره نصف دينار عن كل شهر يتأخر فيه عن اخطار المؤسسة بانتهاء خدمة المؤمن عليه وذلك من تاريخ انتهاء الخدمة حتى تاريخ ارسال ذلك الاخطار الى المؤسسة، ويتعدد المبلغ بعدد المؤمن عليهم الذين يتأخر صاحب العمل في الاخطار عنهم.

١٤) اذا تبين لمجلس ادارة المؤسسة ان هنالك ظرفاً قاهراً او احداث مفاجئة حالت دون قيام صاحب العمل بأداء الاشتراكات المستحقة او بعدم اخطار

المؤسسة بانتهاء خدمة المؤمن عليه في المواعيد المقررة فله ان يقرر اعفاء صاحب العمل من المبالغ الاضافية والغرامات المنصوص عليها في البنود السابقة.

١٥) يعاقب بالحبس مدة لا تتجاوز شهراً وبغرامة لا تزيد عن (٥٠) ديناراً او باحدى هاتين العقوبتين كل من ادلى بسوء نية بأي بيانات غير صحيحة للحصول لنفسه او لغيره على راتب او تعويض بمقتضى احكام هذا القانون دون وجه حق او تهرباً من الوفاء بأي حق من حقوق المؤسسة.

١٦) يسقط حق صاحب العمل في المطالبة باسترداد المبالغ المدفوعة منه زيادة عن المقرر قانوناً بانقضاء خمس سنوات من تاريخ دفع تلك المبالغ.

١٧) يلتزم صاحب العمل تجاه موظفي المؤسسة الذين ينتدبهم المدير العام خطياً بتسهيل دخولهم منشآت العمل اثناء العمل والاطلاع على المستندات والمحركات والوثائق التي تتعلق بتنفيذ احكام القانون.

١٨) في حال وقوع اصحاب عمل لاحد العمال المشتركين في الضمان، على صاحب العمل ان يقوم بنقل المصاب اثر وقوع الاصابة الى جهة العلاج وبلاغ المؤسسة عن كل اصابة خلال ثلاثة أيام من حدوثها

١٩) يتحمل صاحب العمل اجر اليوم الذي وقعت فيه الاصابة.

٢٠) على صاحب العمل ان يتحرى الحقيقة لمعرفة اسباب وقوع اصابة
العمل لأن الجهات المختصة التي تجري التحقيق ستستعين بأقواله لمعرفة
ظروف الاصابة.

٢١) تسري أحكام التأمين ضد اصابات العمل وامراض المهنة على العمال
المدرّبين الذين تقل اعمارهم عن ست عشرة سنة والذين يعملون بموافقة
وزارة العمل بدون اجر خلال فترات التدريب ودون ان يتحمل صاحب العمل
اية اشتراكات عنهم .

٢٢) تقدم طلبات العمل المشتركين في الضمان لاضافة مدد خدمتهم السابقة
على تطبيق قانون الضمان الاجتماعي لاحتسابها في الخدمة التقاعدية بواسطة
صاحب العمل.

٢٣) يلتزم صاحب العمل باداء مكافأة نهاية الخدمة وأية حقوق اخرى
مستحقة بمقتضى أي قانون او نظام او ترتيب او اتفاق للعاملين لديه او
المستحقين عن المدد السابقة لتطبيق أحكام هذا القانون عند انتهاء هخدمة كل
عامل في اي وقت من الاوقات.

٢٤) يحتفظ العمال بالحقوق المكتسبة لهم وفق اي أنظمة او ترتيبات او
اتفاقيات جماعية خاصة بمكافآت

نهاية الخدمة اذا كانت تلك الانظمة او الترتيبات او الاتفاقيات تقرر لهم حقوقاً مالية أفضل من مكافأة نهاية الخدمة المقررة بمقتضى قانون العمل ويلتزم أصحاب العمل بأن يؤدوا للعمال الذين يعملون لديهم الفروق بين تلك الحقوق المالية وبين الاشتراكات التي يترتب عليهم دفعها للمؤسسة بمقتضى احكام القانون وذلك عند انتهاء خدماتهم.

٢٥) تبقى سارية المفعول أية انظمة او ترتيبات تتعلق بالادخار والتوفير والتأمين الصحي للعمال.

٢٦) لا يجوز تحميل المؤمن عليه أي نصيب في نفقات التأمين الا فيما يرد به نص خاص في القانون.

٢٧) تلتزم المؤسسة بإداء الحقوق المقررة للمؤمن عليه وفقاً لاحكام هذا القانون كاملة ولو لم يتم صاحب العمل بالتأمين عليه وذلك على أساس مدة الخدمة ومتوسط الأجر فإذا قام نزاع حول المدة أو الأجر فيؤدي راتب التقاعد أو الاعتلال أو قيمة التعويض على أساس غير المتنازع عليه من مدة الخدمة ومقدار الأجر، إلى أن تثبت المحكمة بمقدار الراتب أو مقدار التعويض على أن لا يقل في هذه الحالة عن الحد الأدنى المقرر وتقوم المؤسسة بالرجوع على صاحب العمل بجميع المبالغ التي دفعتها بمقتضى احكام

هذه المادة مع فوائد التأخير وغرامات التخلف المنصوص عليها في قانون الضمان الاجتماعي

صلاحيات ومهام الفروع:

أولاً: التسجيل والاشتراكات:

١ - القيام بالزيارات التفتيشية لغايات التسجيل والشمول بأحكام القانون وتوجيه الكتب الرسمية التي تنظم العلاقة مع صاحب العمل في ضوء الصلاحيات المخولة لمدير الفرع.

٢ - ١- فتح ملفات المنشآت المشمولة بالضمان الاجتماعي ومتابعة استلام الوثائق والاستمارات الخاصة بالمنشأة والمؤمن عليهم ووضع الرموز الخاصة بالحاسب الآلي عليها (الكودات) وحفظها لدى الفرع وذلك بعد الحصول على رقم التأمين الثابت من المركز.

ب - استلام الوثائق والاستمارات من العاملين بالخارج والاشتراك الاختياري وإرسالها إلى المركز لإجراء اللازم.

٣ - احتساب الاشتراكات الشهرية المستحقة على الشركة المشمولة ومتابعة تحصيلها وعمل التسويات المالية اللازمة لذلك وإعداد القيود المحاسبية وفق المنهج المحاسبي النافذ وإيداع المبالغ المحصلة يومياً في حساب المؤسسة لدى البنوك المعتمدة.

٤ - احتساب وتحصيل وتسجيل الفوائد والغرامات المستحقة على المنشآت وفق أحكام القانون أو القرارات والتعليمات الصادرة من مجلس الإدارة والمدير العام بهذا الشأن.

٥ - القيام بالأجراءات المتعلقة بتفسيط الاشتراكات والفوائد المستحقة ضمن الصلاحيات وفق قرارات المجلس أو المدير العام بهذا الخصوص.

٦ - تنظيم وعقد الندوات لضبط الارتباط في مواقع العمل بالتنسيق مع دائرة الاعلام في المركز.

٧ - استلام طلبات ضم سنوات الخدمة السابقة بعد تعبئتها حسب الأصول واحتساب المبالغ المترتبة عليها وتحصيل تلك المبالغ وذلك بعد صدور تعليمات تنفيذية لضم سنوات الخدمة السابقة بصورتها النهائية، ومن ثم إرسال المعاملة في حالة استحقاق الراتب إلى المركز لاتخاذ الإجراءات اللازمة بهذا الخصوص.

٨ - الإشراف على المكاتب التي يقرر المدير العام ربطها بالفرع.

ثانياً: نفقات الضمان الاجتماعي:

١ - اتخاذ الإجراءات اللازمة لصرف تعويض الدفعة الواحدة / شيخوخة

وعجز ووفاء بموجب أحكام القانون وتعليمات مجلس الإدارة وتفويض مدير الفرع بإجازة النفقة الواحدة التي لا تتجاوز قيمتها (١٠٠٠) ألف دينار. وإذا زادت عن ذلك فتحصل الى المركز لاجراء اللازم بعد استكمال كافة الوثائق والاستثمارات اللازمة للصرف وإرفاقها بالمعاملة من قبل الفرع.

٢ - استلام إشعارات اصابات العمل وتدقيقها والتحقق من قانونية الاصابة وتلقي التقارير الطبية ومتابعتها وصرف نفقات الاصابة التي لا تتجاوز تكاليفها (٣٠٠) ثلاثماية دينار .

ب - استكمال ملف اصابة العمل التي تزيد تكاليفها عن (٣٠٠) ثلاثماية دينار وكذلك الاصابات التي ينشأ عنها عجز دائم او عجز جزئي او وفاة والاصابات الناتجة عن حوادث الطرق والحوادث الجنائية وتحويلها الى لجنة تسوية الحقوق في المركز لاتخاذ القرارات المناسبة.

٣ - اجراء التحقيقات اللازمة بناء على طلب لجنة تسوية الحقوق لاتخاذ القرار المناسب فيما يتعلق بالاصابة والمشاركة في التحقيقات التي يقوم بها المركز.

٤ - استلام وإعداد واستكمال كافة الوثائق والاستثمارات الخاصة بالمؤمن عليهم لغايات تسوية حقوقهم التقاعدية واستلام الوثائق المتعلقة بـزحقية المؤمن عليه او ورثته في الراتب التقاعدي مثل شهادة تفقد الحياة الدورية وغيرها وارسالها الى المركز على أن يحتفظ الفرع بصورة طبق الاصل عنها.

العلاقة بين المركز والفروع

١ - اجراء الاتصالات الرسمية، المكتوبة والشفوية مع المشرف على الفروع والمكاتب في المركز والذي يقوم بدوره بالاتصال مع الجهة المعنية في المؤسسة بحسب مقتضى الحال.

٢ - تزويد المركز بما يلي:

أ - الاستثمارات والنماذ والتقارير الخاصة بالمنشات والمؤمن عليهم التي يتوجب اتخاذ الاجراءات اللازمة حولها في المركز.

ب - الكشف اليومي الذي يوضح المبالغ المقبوضة والمبالغ المصروفة حسب النماذ المقررة معززة بالمستندات والوثائق اللازمة.

ج - التقارير الدورية عن أعمال الفرع وانجازاته.

د - نسخة من كل كتاب رسمي او مراسلة تصدر عن الفرع.

٣ - يفوض المدير العام الفرع بجميع الصلاحيات المبينة اعلاه، أو بأي جزء منها.

صلاحيات ومهام المكاتب:

أولاً التسجيل والاشتراكات:

- ١ - تربط المكاتب بالفروع أو المركز في ضوء قرار المدير العام بهذا الخصوص.
- ٢ - القيام بالزيارات التفتيشية لغايات التسجيل والمشول بأحكام القانون وتقديم تقارير مفصلة بذلك الى الفرع أو المركز حسب مقتضى الحال.
- ٣ - الاحتفاظ بصور عن ملفات المنشآت الخاضعة للضمان الاجتماعي ومتابعتها.
- ٤ - استلام الوثائق والاستمارات الخاصة بالمنشآت والمؤمن عليهم بما في ذلك العاملين في الخارج والاشتراك الاختياري وإرسالها الى الفرع أو المركز حسب مقتضى الحال أولاً بأول.
- ٥ - استلام التعليمات والقرارات الخاصة بتنفيذ قانون الاجتماع الصادر عن المؤسسة وإبلاغها لأصحاب العمل في منطقة المكتب.
- ٦ - تنظيم وعقد الندوات لضباط الارتباط وفي مواقع العمل بالتنسيق مع دائرة الاعلام بالمركز.
- ٧ - قبض المبالغ المستحقة للمؤسسة وإيداعها يومياً لدى أقرب فرع من فروع بنك الاسكان لقيدها في حساب المؤسسة.

ثانياً: العلاقة بين المركز والمكاتب:

- ١ - اجراء الاتصالات الرسمية المكتوبة والشفوية مع المشرف على الفروع والمكاتب في المركز أو مدير الفرع الذي يتبعه المكتب حسب مقتضى الحال.
- ٢ - تزويد المركز أو الفرع حسب مقتضى الحال بما يلي:
 - أ - الاستمارات والنماذج والتقارير الخاصة بالمنشآت والمؤمن عليهم.
 - ب - الكشف اليومي الذي يوضح المبالغ المقبوضة حسب النماذج المقررة معززة بالمستندات والوثائق اللازمة.

العاملون في المؤسسة

تطور عدد العاملين في المؤسسة من (٤٤) موظفاً خلال العام الأول من عمرها ١٩٧٩، الى ٤٨٢ موظفاً ومستخدماً مع نهاية عام ١٩٨٩. فيما يلي جدول بتطور أعداد العاملين للفترة من ١٩٨٠ - ١٩٨٩.

جدول رقم (١)

تطور عدد العاملين في المؤسسة

السنة	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩
البيان										
عدد الموظفين	٩٦	١٣٢	١٦٩	٢٠٠	٢٤٦	٢٧٧	٣١٨	٣٥٢	٤٥٣	٤٨٢
التعيينات	٦٩	٤٦	٥٩	٥٠	٥٧	٤١	٥٥	٥٢	١٠٧	٣٤
انتهاء خدمات	١٥	١١	٢٢	١٩	١١	١٠	١٤	١٨	٦	٥

الضمان الاجتماعي في عشر سنوات (١٩٨٠ - ١٩٨٩) نشاطات المؤسسة وانجازاتها

(١) مد مظلة الضمان الاجتماعي ومراحل التطبيق

(٢) المنافع والخدمات المقدمة لمستحقيها

(٣) المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

(٤) جداول بعدد المستفيدين ومنافع الضمان والمبالغ المصروفة لهم

الضمان الاجتماعي في عشر سنوات

تتعدد المقاييس التي يتم بموجبها تقييم تقدم الأمم والشعوب. وفي اعتقادنا ان اهم هذه المقاييس وأكثرها التصاقاً بالاهداف الانسانية هي مقياس التقدم في التشريعات الاجتماعية. فكلما تقدمت تشريعاتنا الاجتماعية وتطورت كلما كان مجتمعنا أكثر تقدماً وتطوراً ولعل القوانين والأنظمة التي تتوجه نحو بناء نظام ضمان اجتماعي فعال هي الأهم بين هذه التشريعات.

ولقد تعرف التاريخ الانسان على اشكال متفاوتة للضمان الاجتماعي إلا أن ابرز هذه الاشكال وأكثرها تجسيدا لمفهوم هذا النظام وأبعاده ما طالعناه في تاريخنا العربي الاسلامي وخاصة في عهد الخليفة العادل عمر بن الخطاب رضي الله عنه حيث خصت الرواتب للشيوخ والعجزة واليتام. ومع ظهور الثورة الثناعية في أوروبا ونشوء الطبقة العاملة وما رافقهما من معاناة وصراعات وأفكار وتطورات ارتقت نظم التعاون وجميعيات المنافع المتبادلة الى اشكال جديدة من التأمينات الجماعية وأفرزت في أواخر القرن التاسع عشر أنظمة للتأمينات الاجتماعية تهدف الى توفير الحماية ضد مخطر معينة مقابل اشتراكات مالية يساهم فيها لاعامل وصاحب العمل وتكفلها الحكومة.

وانتشرت هذه الأنظمة في دول أوروبا وأمريكا وامتدت بعد الحرب العالمية الثانية وبشكل خاص في النصف الثاني من القرن العشرين الى غالبية الدول النامية وبينها البلدان العربية.

وفي بلادنا، تطورت تشريعاتنا الاجتماعية بدءاً بقوانين التقاعد المدنية والعسكرية في أوائل الاربعينات وقوانين تعويضات العمال في أواسط الخمسينات وقانون العمل عام ١٩٦٠. ولحق بهذه القوانين تعديلات متعددة لمواكبة التطورات الاقتصادية والاجتماعية خلال الثلاثين سنة الماضية، الا انها بقيت تفتقر الى مبدأ أساسي من مبادئ الضمان الاجتماعي وهو مبدأ الشمولية الى أن وجد الشارع في أواخر السبعينات ان الظروف الاقتصادية والاجتماعية أصبحت من النضج بحيث تستوعب سن وتطبيق تشريع يكفل الضمان الاجتماعي للطبقة العاملة ولسائر العاملين والمواطنين.

وفي السادس عشر من شهر تشرين الاول من عام ١٩٧٨م صدر قانون الضمان الاجتماعي قانون مؤقت رقم ٣٠ - وقد جاء هذا القانون مؤقتاً نظراً لصدور مخ في غياب السلطة التشريعية.

يشتمل هذا القانون على ستة أنواع من التأمينات الاجتماعية يجري تطبيق نوعين منها هما:

- ١ - التأمين ضد إصابات العمل وأمراض المهنة.
 - ٢ - التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة.
- أما الأنواع الأربعة الأخرى فسيتم تطبيقها على مراحل في ضوء الظروف الاقتصادية والاجتماعية وهذه الأنواع هي:
- التأمين ضد العجز المؤقت بسبب المرض أو الأمومة.
 - التأمين الصحي للعامل والمستحقين من أسرته.
 - تأمين المعونات العائلية.
 - التأمين ضد البطالة.

أنشئت بموجب القانون مؤسسة عامة هي (المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي) أنيطت بها مهام تطبيق القانون وتحقيق أهدافه. ومنحت الاستقلال المالي والإداري لهذه الغاية.

يتولى إدارة شؤون هذه المؤسسة ويشرف على أعمالها مجلس إدارة يتألف من ممثلين لأطراف الإنتاج الثلاثة وهم الحكومة وأصحاب العمل والعمال. وتهدف المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي في إطار قانونها إلى بناء نظام ضمان اجتماعي يؤمن حياة كريمة للمواطن ويوفر له أسباب الطمأنينة والأمان المادي والمعنوي ويعزز استقراره ويعمق جذور انتمائه لوطنه ومجتمعه ويزيد من عطائه وإنتاجيته.

باشرت المؤسسة أعمالها في تطبيق أحكام قانونها في مستهل عام ١٩٨٠ اخذت بعين الاعتبار المرحلة والتدرج منهجاً في التنفيذ. وخلال السنوات العشر الماضية ١٩٨٠ - ١٩٨٩ قطعت المؤسسة شوطاً واسعاً في مجال نشاطها وأهدافها ويمكن إجمال ذلك فيما يلي:

١ - مد مظلة الضمان الاجتماعي لتشمل العاملين في مختلف قطاعات البناء والإنتاج

نفذت المؤسسة خطة اشتملت على مجموعة من المراحل كانت محصلتها تطبيق الضمان الاجتماعي على جميع العاملين في الشركات والمنشآت التي تستخدم خمسة أشخاص فأكثر بالإضافة إلى العاملين غير التابعين لقوانين التقاعد (المدني والعسكري والبلديات) في أجهزة الدولة والبلديات والمعاهد

والجامعات وذلك على أسس إلزامي. كما نفذت خطة لتطبيق تأمين تقاعد الشيفوخة والعجز والوفاة على أساس اختياري للاردنيين المقيمين داخل المملكة أو خارجها.

وقد بلغ عدد المؤمن عليهم الذين تم تسجيلهم في الضمان تراكبياً خلال السنوات العشر الماضي (١٩٨٠ — ١٩٨٩) حوالي (٥٤٧٠٠٠) خمسمائة وسبعة وأربعين ألف شخص يعملون في حوالي ست الاف منشأة ومؤسسة في القطاعين العام والخاص.

مراحل التطبيق

المرحلة الاولى	ابتداء من ١/١/١٩٨٠، وشملت (١٩) منشأة ومؤسسة حددت حصراً (تضم البنوك وشركة تأمين وشركة مصانع الاسمنت).
المرحلة الثانية	ابتداء من ١/٥/١٩٨٠، وشملت جميع العاملين في الشركات التي تستخدم (٥٠) خمسين عاملاً فاكثراً.
المرحلة الثالثة	ابتداء من ١/١/١٩٨١، وشملت العاملين في الشركات التي تستخدم (٢٠) عشرين عاملاً فاكثراً.
المرحلة الرابعة	ابتداء من ١/١/١٩٨١، وشملت العاملين غير التابعين لقانون التقاعد المدني في الوزارات والدوائر والمؤسسات الحكومية.
	كما شملت شركات المقاولات والشركات الاستشارية التي تستخدم عشرين شخصاً فاكثراً.
المرحلة الخامسة	ابتداء من ١/١/١٩٨٢، وشملت العاملين في أمانة العاصمة وجميع البلديات في المملكة. كما شملت العاملين في الجامعتين الاردنية واليرموك.
المرحلة السادسة	ابتداء من ١/١/١٩٨٤. وشملت العاملين المدنيين في القوات المسلحة والأمن العام والدفاع المدني والمخابرات.
المرحلة السابعة	ابتداء من ١/٧/١٩٨٤. وشملت العاملين في الشركات التي تستخدم عشرة أشخاص فاكثراً.
المرحلة الثامنة	ابتداء من ١/١/١٩٨٤، وشملت العاملين في المجالس القروية.

المرحلة التاسعة ابتداء من ١/٧/١٩٨٦، وشملت على أساس طوعي واختياري المغتربين الأردنيين.

المرحلة العاشرة ابتداء من ١/٦/١٩٨٧، وشملت الفئات التالية:

أ - العاملين في الشركات التي تستخدم خمسة أشخاص فأكثر.

ب - العاملين الاردنيين في البعثات الدبلوماسية والفصلية والمنظمات العربية والاجنبية والدولية.

ج - العاملين لدى صاحب عمل يشغل أقل من خمسة أشخاص على أن يقوم صاحب العمل بالتقدم بطلب الاشتراك في الضمان ولا يجوز له الانسحاب بعد ذلك.

د - كل مواطن أردني فرد لم يشمل الضمان يستطيع التقدم بطلب الاشتراك في تأمين تقاعد الشيخوخة والعجز والوفاة.

إيرادات المؤسسة ونفقاتها

تتكون إيرادات المؤسسة من عدد من المصادر أهمها الاشتراكات الشهرية المقررة قانوناً بنسبة ١٥٪ من قيمة الأجور: ١٠٪ منها يدفعها صاحب العمل لتغطية تأميني اصابات العمل وأمراض المهنة (٢٪)، والشيخوخة والعجز والوفاة (٨٪) و (٥٪) تقطع من اجر العامل لتأمين الشيخوخة والعجز والوفاة. بالإضافة الى عائد الاستثمار لفوائض أموال الضمان الاجتماعي.

وقد تطورت إيرادات المؤسسة خلال السنوات العشر الاخيرة فارتفعت من حوالي خمسة ملايين دينار عام ١٩٨٠ الى حوالي (٦٨) مليون دينار عام ١٩٨٩.

واذا ما أخذنا بعين الاعتبار نفقات المؤسسة والتي بلغ حجمها خلال السنوات العشر الأخير حوالي (٦٧) مليون دينار، يلاحظ ان فوائض أموال المؤسسة كانت تتزايد سنة بعد سنة حتى ان عائدات استثمار هذه الفوائض والبالغة حوالي (٢٠) مليون دينار لعام ١٩٨٩ تزيد بثلاثة ملايين ونصف المليون دينار عن نفقات المؤسسة التأمينية والإدارية للعام المذكور. غير أن هذا الواقع المتفائل ينبغي الا يطرح استنتاجات سريعة لأن نفقات المؤسسة التأمينية تتزايد سنة بعد سنة ونسبة تصاعدية.

دراسة المركز المالي للمؤسسة

ولكي تتمكن المؤسسة من الوقوف على مركزها المالي والاطمئنان الى هذا المركز فقد نصت المادة ١٥/١ من قانون الضمان الاجتماعي على ضرورة فحص هذا المركز مرة على الاقل كل خمس سنوات بمعرفة خبير اكتواري أو أكثر.

وخلال السنوات العشرة الماضية تم إجراء دراستين اکتواريّتين الأولى عام ١٩٨٢، والثانية عام ١٩٨٦.

تهدف الدراسة الاکتواريّة الى فحص المركز المالي لبرنامج التامين المطبقين ومدة وقدرة المؤسسة على مواجهة التزاماتها على المدى الطويل، ويمكن القول ان الدراسة الاکتواريّة هي تخطيط مالي طويل المدى باستعمال إحصائيات ذات علاقة ومعلومات أخرى مفيدة للدراسة.

وتعتمد الدراسة الاکتواريّة على عمل فرضيات اقتصادية وسكانية وربطها معاً مبنية على معلومات تاريخية وتغطي فترة مستقبلية طويلة نسبياً قد تمتد حتى مائة عام. وتهدف هذه الفرضيات الى الوصول الى توقعات موزونة رياضياً. وبناء على النتائج يمكن للاکتواري التقدم بتوصياته عن مصادر التمويل المطلوبة للبرنامج التاميني لمواجهة التزاماته المستقبلية والتي طبيعتها كبرها وامتدادها الزمني. كما يمكن بناء على النتائج اعادة التقييم والتأكد من ان الأهداف المتبناه تتفق مع نتائج التجربة الفعلية والتأكد أيضاً من أن الفرضيات الاکتواريّة للاتجاهات تتفق مع الاحصائيات المستخلصة من التطبيق الفعلي.

استهدفت الدراسة الاکتواريّة الأخيرة التي اجريت في عام ١٩٨٦ الى تحليل معلومات السكان الذين يستفيدون من مزايا قانون الضمان الاجتماعي الاردني ومستوى وحجم المنافع التي صرفت لهم خلال المدة الماضية وعملت الدراسة على أساس توقعات حسابية لجمهور المؤمن عليهم وما هو متوقع من دخل وانفاق منهم ولهم، وأثر حساسية المتغيرات والتبدلات في الظروف السكانية والاقتصادية والاستثمارية على المستوى الحالي للاشتراكات.

بينت دراسة التوقعات المختلفة تحت ظروف ومتغيرات سكانية واقتصادية مختلفة بأن الوضع المالي لمؤسسة الضمان الاجتماعي بتطبيقها لتأمينين، وهما تأمين العجز والشيخوخة والوفاة وتأمين اصابات العمل وأمراض المهنة، ان المستوى الحالي لنسبة الاشتراكات الشهرية مناسب، الا اذا تم زيادة الرواتب التقاعدية بشكل منتظم على المدى الطويل لتلائم ارتفاع مستويات المعيشة. وعندها سوف يلزم أجلاً أو عاجلاً زيادة نسبة الاشتراك

الشهرية. أما إذا لم يتم زيادة الرواتب التقاعدية بشكل منتظم فإن مستوى الاشتراك الحالي يعتبر مناسباً ، وسوف تكون التدفقات النقدية موجبة، كما أنه سيكون بمقدور المؤسسة أن تواجه جميع احتياجات التأمينين اللذين تطبقهما حتى عام ١٩٨٦ وهو الأفق الأبعد للدراسة، بدون أي زيادة في مستوى الاشتراك الشهري الحالي.

٢ - تقديم الخدمات والمنافع والحقوق لمستحقيها من المؤمن عليهم

يؤمن قانون الضمان الاجتماعي للمستفيدين من أحكامه الحقوق الرئيسية التالية:

- أ - حق التقاعد في حالات الشيخوخة والعجز والوفاة.
 - ب - حق التعويض في حالات عدم استحقاق راتب التقاعد.
 - ج - حق العناية الطبية وصرف بدلات الأجر للمصابين في حوادث العمل.
- وخلال السنوات (العشر) ١٩٨٠ - ١٩٨٩ من تطبيق القانون تحقق منافع وخدمات كثيرة للمؤمن عليهم يمكن إجمالها فيما يلي:

(١) رواتب التقاعد الشهرية:

خصصت المؤسسة رواتب تقاعد شهرية بلغ مجموعها في ١٩٨٩/١٢/٣١ (٧٣٧٤) سبعة آلاف وثلثمائة وأربعة وسبعين راتباً شهرياً وبلغت نفقات المؤسسة لتغطية هذه الرواتب ما يربو على (١٦) مليون دينار منها حوالي (٥٣) مليون دينار صرفت خلال عام ١٩٨٩ وحده

لقد ارتفع عدد المستفيدين من رواتب التقاعد شهراً بعد شهر وسنة بعد سنة واستتبع ذلك ارتفاع حجم النفقات الشهرية والسنوية. وخلال شهر كانون الأول ١٩٨٩ بلغ حجم النفقات على هذه الرواتب (٦٥٢٧١٤) ستمائة واثنين وخمسين ألفاً وسبعمائة وأربعة عشر ديناراً.

الجدول رقم (١) يبين تطور عدد الرواتب والنفقات السنوية عليها خلال الفترة ١٩٨٠ - ١٩٨٩.

(٢) تعويضات الدفعة الواحدة:

تقوم المؤسسة بصرف تعويضات من دفعة واحدة للمؤمن عليه الذي تنتهي خدمته ويعتبر خارج نطاق أحكام القانون قبل استحقاقه راتب التقاعد وقد بلغ عدد المؤمن عليهم الذين صرفت لهم تعويضات على هذا الأساس خلال الفتر ١٩٨٠ - ١٩٨٩ حوالي (١١٠٠٠٠) مائة وعشرة الاف شخص. وبلغ مجموع المبالغ التي صرفت لهم خلال الفترة المذكورة حوالي (٣٤٣) مليون دينار.

وتزايد عدد المستفيدين من تعويضات الدفعة الواحدة سنة بعد سنة، كما تزايدت المبالغ المصروفة لهم سنوياً. وخلال ١٩٨٩ وحده صرفت تعويضات مقدارها (٨٣٣٤٥٥) ثمانية ملايين وثلثمائة وثلاثة وثلاثين ألف وأربعمائة وخمسة وخمسين ديناراً استفاد منها (١٧٩٥٧) سبعة عشر ألفاً وتسعمائة وسبعة وخمسين شخصاً.

الجدول رقم (٢) يبين تطور عدد المستفيدين وقيمة تعويضاتهم سنوياً (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

خدمات تأمين اصابات العمل:

توفر المؤسسة العناية الطبية بكل متطلباتها وأنواعها لكل مؤمن عليه يصاب بحادث عمل أو بمرض مهني، كما تؤمن للمصاب بدلات أجره اليومي عن أيام التعطيل التي يقضيها المصاب تحت العلاج وإلى حين الشفاء أو استقرار حالته الصحية أو حدوث الوفاة، كما تؤمن له نفقات انتقاله لمراجعة الأطباء أو مراكز العلاج. وتخصص رواتب التقاعد لمن يثبت عجزه بنسبة ٣٠٪ أو أكثر ولورثة المؤمن عليه الذي يتوفى بسبب الإصابة وتدفع تعويضات عن (٣٦) شهراً لمن تقل نسبة عجزه عن ٣٠٪.

وخلال السنوات العشر ١٩٨٠ - ١٩٨٩ استفاد من خدمات التأمين المذكور حوالي (٥٠) ألف شخص.

وقد بلغ مجموع ما انفق لمعالجة اصاباتهم وصرف بدلات اجورهم اليومية ونفقات جنازة من توفي منهم وتعويضات من بلغت نسبة عجزهم أقل من ٣٠٪ بلغ مجموع هذه النفقات (٤٨٣٣١٥٠) أربعة ملايين وثمانماية وثلاثة وثلاثين ألفاً ومائة وخمسين ديناراً. علماً أن هذه النفقات لا تشمل المبالغ التي تصرف شهرياً كرواتب تقاعد العجز أو الوفاة الاصابية والتي بلغ مجموعها خلال السنوات العشرة الماضية (٢٦) مليون دينار صرفت لتغطية رواتب تقاعد الوفاة والعجز الناتجة عن اصابات العمل ومجموعها (٩٦٩) تسعمائة وتسعة وستين راتباً شهرياً.

الجدول رقم (٣) بين تطور عدد الاصابات ومصروفاتها سنوياً للفترة ١٩٨٠ - ١٩٨٩.

النفقات الادارية

بلغت نفقات المؤسسة الادارية خلال السنوات العشر الماضية لإدارة وتطبيق الضمان (١١٦٨٥٥١) أحد عشر مليوناً ومائة وثمانية وستين ألفاً وخمسمائة وواحد وخمسين ديناراً.

مخصص هبوط أسعار الأسهم.

ويجدر أن نضيف الى قائمة النفقات مبلغ (٧٥) مليون دينار مخصص هبوط أسعار أسهم الشركات خلال الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٨٩.

(٤) خدمات أخرى:

توفر المؤسسة، بالإضافة الى الحقوق المقررة قانوناً للمؤمن عليهم خدمات أخرى ضمن إطار أهدافها وسياساتها لخدمة المواطنين ومن بين هذه الخدمات.

١- تمويل عشر بعثات علمية سنوياً لأبناء العمال ابتداء من عام ١٩٨١/١٩٨٢ وقد بلغ عدد المستفيدين من هذه البعثات (٦٦) طالباً تخرج منهم (٣٠) طالباً، وقد رفع عدد البعثات الى (١٣) بعثة عام ١٩٨٩. والى (١٧) بعثة لعام ١٩٩٠.

ب - تقديم الدعم المادي للمؤسسات التي تعنى بسلامة العامل وصحته وبالمعوقين.

ج - اجراء الدراسات منفردة أو بمشاركة المؤسسات المختصة للوقوف على أسباب بعض الأمراض المهنية والحوادث ومعالجتها بغية تقليص عدد الاصابات وحماية صحة العامل وتحسين بيئة العمل.

د - دعم المؤسسات التي تعنى بتوفير فرص العمل لعمالنا وتدريبهم.

هـ - المساهمة في توفير السكن الملائم للعاملين في المؤسسات الرسمية والأهلية من خلال تقديم قروض لإقامة مشاريع الاسكان الجماعي عن طريق مؤسسة الاسكان أو جمعيات الاسكان لنقابات العمال أو لإقامة مشاريع الاسكان الوظيفي للمؤسسات والشركات الكبيرة والجامعات.

المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

للضمان الاجتماعي بعدان رئيسيان، الاول يعد اجتماعي يتمثل في تأمين حياة كريمة للمواطنين من خلال توفير دخل مستمر لمن بلغ سن الشيخوخة أو أقعده العجز أو لأسرة من توفي أثناء الاشتراك في الضمان وكذلك تأمين العناية

الطبية واستمرار الدخل أثناء التعطل بسبب حوادث العمل وقد لاحظنا هذا البعد لدى استعراض منافع التأمينات الاجتماعية المتحققة فعلاً.

أما البعد الثاني للضمان فهو بعد اقتصادي يتمثل في الدور الذي تقوم به المؤسسة على صعيد المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال استثمار فوائض أموال الضمان خاصة في العقود الأولى من عمرها حيث يتوفر لديها فوائض مالية كبيرة نظراً لزيادة إيراداتها قياساً على نفقاتها.

وخلال السنوات العشرة الماضية ١٩٨٠ - ١٩٨٩ توفر للمؤسسة فوائض مالية تزايدت سنة بعد سنة حتى بلغ حجمها الكلي حوالي (٢٩٥) مليون دينار وقد استثمرت هذه الفوائض في قطاعات الاقتصاد المختلفة وبلغ حجم هذه الاستثمارات حوالي (٢٠١) مليون دينار. ويشتمل الفصل الثالث (استثمار أموال الضمان الاجتماعي) على مزيد من التفاصيل بهذا الخصوص.

استثمار أموال الضمان الاجتماعي

أهمية الاستثمار لتمويل نظام الضمان:

تشكل عائدات استثمار أموال الضمان الاجتماعي جزءاً مهماً من الإيرادات الأساسية لتمويل احتياجات نظام الضمان الاجتماعي، وخاصة التأمينات طويلة الأجل كالتأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة. بل تعتبر هذه العائدات المورد الثاني من مصادر تمويل الضمان بعد الاشتراكات الشهرية التي يدفعها العامل وصاحب العمل لهذا التأمين.

وعلى سبيل المثال فقد بلغت إيرادات الاشتراكات وتوابعها لعام ١٩٨٩ (٤٨٢٨٠٢١٠) ديناراً في حين بلغ عائدات الاستثمار للعام ذاته (٣٠٠٥٠١٩٤) ديناراً أي بنسبة تبلغ حوالي ٢٩٪ من مجمل إيرادات الضمان لذلك العام.

وحيث يدرس المركز المالي للمؤسسة، في إطار الدراسة الاكتوارية التي تجريها المؤسسة كل خمس سنوات بموجب قانون الضمان الاجتماعي، فإن عائدات الاستثمار تكون من بين أهم العناصر التي تؤخذ بعين الاعتبار خاصة من منظور رؤية التطورات المستقبلية المتوسطة والبعيدة المدى وأثارها على نظام الضمان من حيث تأمين احتياجات التمويل والتوازن وتطور المنافع. وتحكم العملية الاستثمارية مبادئ ثابتة وأهداف محدد وسياسات تتم مراجعتها كلما دعت الظروف الاقتصادية والاجتماعية. ويتم الاستثمار على أساس مبادئ الضمان والأرباحية والسيولة على التوالي. وتقف في مقدمة الاهداف من عمليات الاستثمار حفظ القيمة الحقيقية لأموال الضمان وتنميتها لتمكين المؤسسة من الوفاء بالتزاماتها تجاه المشتركين في الضمان في جميع الاوقات والظروف.

وتأخذ المؤسسة في سياساتها الاستثمارية بعين الاعتبار أهمية وضرورة المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتنوع مشروعاتها الاستثمارية. في ضوء تجربة المؤسسة الاستثمارية للسنوات العشر الأخيرة يتضح أنها تستثمر أموالها في جميع القطاعات الاقتصادية من صناعة وخدمات وزراعة وسياحة وإسكان بالإضافة للاستثمار في القطاع المالي والمصرفي. وعلى صعيد تطور حجم استثمارات أموال المؤسسة يلاحظ التطور الكبير في النمو فمن حوالي (١٢) مليون حجم الاستثمار في نهاية عام ١٩٨٠ الى حوالي ٣٠١ مليون دينار في نهاية عام ١٩٨٩. أما عائد الاستثمار فقد ارتفع من (١٠٤٠٠٠) دينار عام ١٩٨٠ الى حوالي (٢٠) مليون دينار لعام ١٩٨٩.

هذا وقد بلغ حجم الاستثمارات حسب القيمة المدفوعة لعام ١٩٨٨ مبلغ (٢٤٥٤٣٨٠٠٠) دينار في حين ارتفعت الاستثمارات المدفوعة لعام ١٩٨٩ الى (٢٩٥٠٦٥٠٠٠) ديناراً.

المساهمة في الشركات:

تساهم المؤسسة في ٤٠ شركة مساهمة عامة رئيسية منها ١٧ شركة صناعية و ١٤ شركة خدمات و ٥ شركات في قطاع المال والبنوك و ٤ شركات في قطاع الزراعة والغذاء ويبلغ الحجم الكلي للاستثمار في الشركات لعام ١٩٨٩ (٥٨٢١٢٩٠٦) دينار منها (٤٣٦٨٢٣٥١) ديناراً في قطاع الصناعة أي بنسبة ٧٥٪ من حجم الاستثمار في قطاع الشركات، أما في قطاع الخدمات فتبلغ مساهمة المؤسسة (٩٥٠٥٣٦٨) ديناراً أي حوالي ١٦٪ وفي قطاع شركات المال والبنوك تساهم المؤسسة بمبلغ (١٢٥٦٣٠٠) دينار وفي قطاع شركات الزراعة والغذاء بمبلغ (٣١١٢٥٠٠) ديناراً أما خلال عام ١٩٨٨ فقد بلغ حجم مساهمة المؤسسة في الشركات (٣٧٣٤٩٥٥٤) ديناراً.

مشاريع وقروض الاسكان:

بلغ حجم الاستثمار في هذا القطاع مع نهاية عام ١٩٨٩ (١٨٤٤٩٧٣٩٢) ديناراً ويشمل ذلك قروض لمؤسسة الاسكان وجامعة اليرموك وشركات الاسمدة والبوتاس وإسكان الأمير طلال وجمعية إسكان النقابة العامة للعاملين في النقل الجوي والسياحة. ومع نهاية عام ١٩٨٨ كان حجم الاستثمار في هذا القطاع (١٨٥٦٢١١٩) ديناراً.

القروض المختلفة:

منحت المؤسسة حتى نهاية عام ١٩٨٩ (١٢) قرضاً استفادت منها الحكومة ومؤسساتها المختلفة بالإضافة الى بنك تنمية المدن والقرى والجمعية العلمية الملكية وجامعة العلوم والتكنولوجيا والنقابة العامة للعاملين في النقل البري (إربد وعمان) وشركات: الفنادق والسياحة والعربية لصناعة الأدوية حيث بلغ حجم هذه القروض (٨٠٠٨٣٠٣٧) ديناراً. أما خلال عام ١٩٨٨ فقد بلغ حجم القروض (٧٧٨١٩٥٨١) ديناراً.

إسناد القروض:

ساهمت المؤسسة في إسناد قروض للملكية الاردنية وسلطة المياه ومؤسسة إعمار العاصمة وشركات صناعة الأسمدة ومصانع الاسمنت والفنادق والسياحة. وبلغ حجم هذه المساهمات في نهاية عام ١٩٨٩ (٢٦٨٤٠٠٠) ديناراً. وكان حجم هذه المساهمات عام ١٩٨٨ (٢٧٨٤٠٠٠) ديناراً.

إيداعات في الجهاز المصرفي:

تقوم المؤسسة بإيداع ما يتوفر لديها من الاموال في الجهاز المصرفي حيث يقوم هذا الجهاز باستثمارها في مختلف القطاعات الاقتصادية وتتغير ارقام هذه الاستثمار في ضوء توفر فرص الاستثمار المدروسة خارج إطار هذا الجهاز. وقد بلغ مجموع إيداعات المؤسسة في الجهاز المصرفي في ١٩٨٩/١٢/٣١ حوالي (٨٩) مليون دينار.

والجدول رقم (٢) يبين تطور استثمارات المؤسسة خلال السنوات (١٩٨٠ - ١٩٨٩) على أساس القيمة المدفوعة.

القطاع السياحي:

تستثمر المؤسسة في هذا القطاع حوالي (٢٥٠٥) مليون دينار. وقد نشأت هذه الاستثمارات بعد شراء المؤسسة ممتلكات مؤسسة الفنادق والاستراحات السياحية والتي تضم ثلاثة فنادق وهي عمره في عمان والبتراء والعقبة في مدينة العقبة بالإضافة الى (١٩) تسع عشرة استراحة سياحية تتواجد في مختلف أنحاء المملكة. وبشرت المؤسسة فور شرائها في وضع وتنفيذ برامج لتطويرها بحيث تتمكن من جذب السياحة الداخلية والخارجية وفي هذا الاطار تم تطوير منتزهات دبين وزى واشتقينا واستراحات البحر الميت والازرق والبتراء... ويجري حالياً توسعة فندق البتراء باضافة (٧٠) غرفة وجناح جديد ومطعم وقاعة اجتماعات وكذلك سيتم توسيع استراحة البتراء باضافة جناح جديد يضم (٥٤) غرفة، وتوسيع المطعم وتحسين الحدائق، وتجري المؤسسة الدراسات اللازمة لإقامة فندق جديد في العقبة بجانب الفندق الحالي المملوك للمؤسسة وسوف يصمم هذا الفندق لخدمة أغراض السياحة الخارجية والداخلية وليعكس الوجه الجميل للاردن السياحي، وقد قامت المؤسسة بشراء الأراضي اللازمة لإقامة هذا الفندق وكان من محصلة أعمال التطوير التي تمت تحسين ونمو عائدات هذا القطاع. ولقد ارتفعت الأرباح التشغيلية لاستثمارات المؤسسة السياحية منذ شراء المؤسسة للفنادق والاستراحات المشار إليها عام ١٩٨٥ على النحو التالي:

١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩
دينار	دينار	دينار	دينار	دينار	دينار
٥٢٢٨١	٢٩١١٥٧	٣٢٤٩٣٣	٢١٨٧٥٢	٥٩٩٣٧٣	١٧٠٦٧٢٢

ويلاحظ ان الأرباح التشغيلية ارتفعت (٣٢) ضعفاً خلال عام ١٩٨٩ قيساً على الأرباح لعام ١٩٨٤ وهو العام الذي سبق تسلم المؤسسة لهذه المرافق وتطلع المؤسسة الى مزيد نم التطوير بغية توفير خدمات سياحية نظيفة وجاذبة للمواطن الاردني وللشائع العربي والأجنبي.

المركز المالي للمؤسسة
مصادر الإيرادات
الإيرادات والنفقات
الإيرادات والنفقات لعام ١٩٨٨
الإيرادات والنفقات لعام ١٩٨٩
الإيرادات والنفقات ١٩٧٩ - ١٩٨٩
تقرير مدقق الحسابات
الميزانية العامة لعامي ١٩٨٨ - و ١٩٨٩

المركز المالي للمؤسسة

استناداً الى احكام قانون الضمان الاجتماعي يتعين على المؤسسة أن تقوم بفحص مركزها المالي مرة على الاقل كل خمس سنوات بمعرفة خبير اكتواري أو أكثر . ويتناول هذا الفحص تقدير قيمة الالتزامات القائمة. فإذا تبين وجود عجز (اكتواري) تلتزم الحكومة بتسديد هذا العجز، ويعتبر ما تدفعه الحكومة على هذا الوجه ديناً على المؤسسة تلتزم بتسديده من أي فائض يتوفر لديها في السنوات المقبلة.

وتناول آخر فحص اكتواري (الفحص الثاني) مركز المؤسسة المالي كما في ١٢/١٩٨٦. وجاء بنتيجة هذا الفحص ان المركز المالي للمؤسسة سيظل جيداً في المدى الطويل في حال استمرار حقوق المؤمن عليهم كما هي محددة بموجب القانون. أما اذا ارتفعت رواتب التقاعد لتتطابق بمستويات ارتفاع المعيشة فعندئذ يتطلب الأمر دراسة نسبة الاشتراكات المقررة بموجب القانون والنظر في إمكانية زيادتها أو إيجاد مصادر إيرادات أخرى.

مصادر إيرادات المؤسسة:

حدد قانون الضمان الاجتماعي موارد المؤسسة المالية من المصادر التالية

- ١ - الاشتراكات الشهرية.

- ٢ - المبالغ الاضافية والغرامات والفوائد المستحقة بسبب التأخير في دفع الاشتراكات.

- ٣ - ريع استثمار أموال المؤسسة.

- ٤ - ريع استثمار أموال المؤسسة.

- ٤ - القروض التي تقدمها الحكومة لسد العجز المالي للمؤسسة.

- ٥ - الهبات والإعانات والتبرعات والوصايا والقروض وأي واردات أخرى يوافق عليها مجلس إدارة المؤسسة.

الإيرادات والنفقات:

يلتزم صاحب العمل الخاضع لاحكام قانون الضمان الاجتماعي بأداء ما نسبته (١٥٪) من قيمة الأجور الاجمالية الشهرية للعاملين لديه منها ٥٪ يقطعها من أجر العامل و ١٠٪ يدفعها لتغطية التأمينين المطبقين وهما:

١ - التامين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة (٢٪).

٢ - التامين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة (٨٪ يدفعها صاحب العمل + ٥٪ تقطع من أجر العامل، وتعتبر الاشتراكات الشهرية أهم مصادر إيرادات المؤسسة ويلبىها في الأهمية عائدات الاستثمار.

الإيرادات والنفقات لعام ١٩٨٨:

بلغ مجموع إيرادات المؤسسة لعام ١٩٨٨ (٦١٣١٢٣٠٢) وحاداً وستين مليوناً وثلثمائة واثنى عشر ألفاً وثلثمائة ودينارين، منها (٤٧٢٠٦٨٧٧) ديناراً صافي إيرادات المساهمات التأمينية و (١٤١٠٥٣٠٢) ديناراً إيرادات الاستثمار.

أما النفقات للعام المذكور فقد بلغ (١٢٧٦٢٠٨٥) اثني عشر مليوناً وسبعماية واثنين وستين ألفاً وخمسة وثمانين ديناراً (منها ١٠٩٩٧٢٢١) ديناراً نفقات تأمينية (تقاعد وتعويض وكلفة معالجات الاصابات) و (١٧٦٤٨٦٤) ديناراً نفقات إدارية.

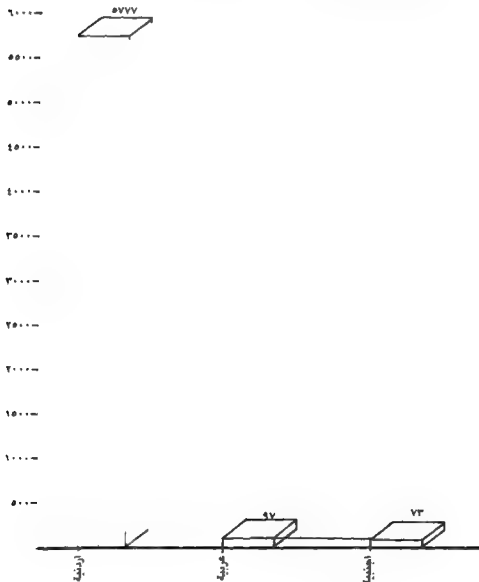
الإيرادات والنفقات لعام ١٩٨٩:

بلغ مجموع إيرادات المؤسسة لعام ١٩٨٩ (٦٨٣٣٠٤٠٤) ثمانية وستين مليوناً وثلثمائة وثلاثين ألفاً وأربعماية وأربعة دنانير منها (٤٨٢٨٠٢١٠) دنانير الإيرادات الصافية للمساهمات التأمينية و (٢٠٠٥٠١٩٤) عشرين مليوناً وخمسين ألفاً ومائة وأربعة وتسعين ديناراً إيرادات الاستثمار. أما النفقات للعام المذكور فقد بلغت (١٦٦٤١٤٦٢) ستة عشر مليوناً وستماية وواحد وأربعين ألفاً وأربعماية واثنين وستين ديناراً. منها (١٤٥٦٤٨١) ديناراً نفقات تأمينية و (٢٠٧٢٩٨١) نفقات إدارية.

جداول إحصائية
- جداول بالمنشآت الخاضعة لأحكام القانون
- جداول بتوزيع المؤمن عليهم

عام ١٩٨٤ حيث تم خلال هذا العام تطبيق الضمان على الشركات التي توظف عشرة اشخاص فأكثر بالإضافة الى شمول العاملين في المجالس القروية في جميع أنحاء المملكة. وكذلك تطبيق الضمان على العاملين الأردنيين في القوات المسلحة. ويأتي في المرتبة الثالثة عام ١٩٨١ حيث تم تطبيق الضمان على الشركات التي يعمل فيها عشرون عاملاً فأكثر.

رسم بياني يبين توزيع المنشآت حسب الجنسية وسنة الاشتراك



(ب) توزيع المنشآت حسب نشاطها الاقتصادي :

جدول رقم (٢)
يبين توزيع المنشآت الخاضعة حسب النشاط الاقتصادي
وذلك للفترة من (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

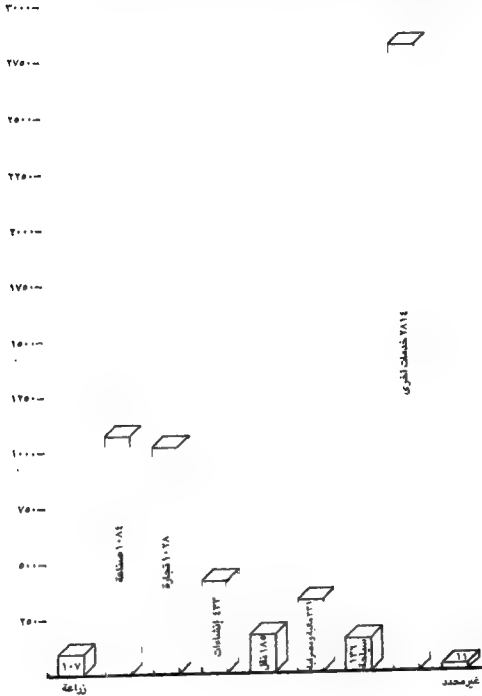
السنوات	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	المجموع
الزراعة	١	٢٩	٣	٤	١٠	٤	٣	٤٠	٩	٥	١٠٧
الصناعة	٩٩	١٧٤	٣٦	٢٥	١٧٥	٣٢	٢٧	٣٨٦	٥٨	٧٢	١٠٨٤
التجارة	٥٩	١٢١	١٧	١٤	٢٢٠	٤٠	٢٢	٤٢٤	٥٦	٣٥	١٠٢٨
الانشاءات	٥	٦٩	٢١	٢٧	١٠٤	٣٠	٢٧	١٠٠	٣٢	٨	٤٢٣
النقل	١٩	٢٩	٥	٤	٢٥	١٧	٤	٥٨	١٦	٨	١٨٥
المالية والمصرفية	١٩١	٧٢	١٢	١٢	١٢	٥	٤	١٤	٣	٥	٣٣١
السياحة	١٦	٤٩	٦	٢	١٦	٤	٣	٢١	٦	٢	١٣٦
خدمات أخرى	٧٩	٤٨٤	١٧٩	٤٩	٥٢٦	١٣١	١١٧	٩٢٢	٢٥٣	٧٤	٢٨١٤
غير معروف	—	٢	٢	٢	٣	—	—	١	—	—	١١
المجموع	٤٦٩	١٠٣٩	٢٩٢	١٤١	١٠٩١	٢٦٣	٢٠٦	١٩٨٦	٤٣٣	٢٠٩	٦١٢٩

يلاحظ من الجدول رقم (٢) ان قطاع الخدمات يضم اكبر عدد من المنشآت الخاضعة لأحكام القانون حيث بلغ عددها (٢١٨٤) منشأة يليها قطاع الصناعة الذي يشمل (١٠٨٤) منشأة وقطاع التجارة الذي يضم (١٠٢٨) منشأة.

وعلى الصعيد الزمني لتاريخ تطبيق الضمان على المنشآت تبرز اعوام ١٩٨٧ و ١٩٨٤ و ١٩٨١ باعتبارها أكثر السنوات التي شهدت شمول شركات الخدمات والشركات التجارية والشركات العاملة في القطاع الصناعي تبعاً لتواريخ إصدار قرارات التطبيق التي أشرنا إليها في الملاحظات على بند توزيع الشركات حسب سنوات خضوعها للضمان.

ويلاحظ من الجدول المذكور ان أقل القطاعات الاقتصادية من حيث شموله بالضمان هو القطاع الزراعي حيث بلغ عدد المنشآت المشمولة (١٠٧) منشآت. ويرجع ذلك الى شمول فئات محدودة من العاملين في الزراعة (العاملون في المؤسسات الحكومية وفي أعمال الري الدائم والعاملون على آلات ميكانيكية).

وسمعياني يبين توزيع المنشآت الخاضعة للضمان حسب النشاط الاقتصادي للفترة
(١٩٨٠ - ١٩٨٩)



(جـ) توزيع المنشآت حسب فئات العاملين لديها :

جدول رقم (٣)
يبين توزيع المنشآت الخاضعة حسب فئات العاملين لديها
وذلك من (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

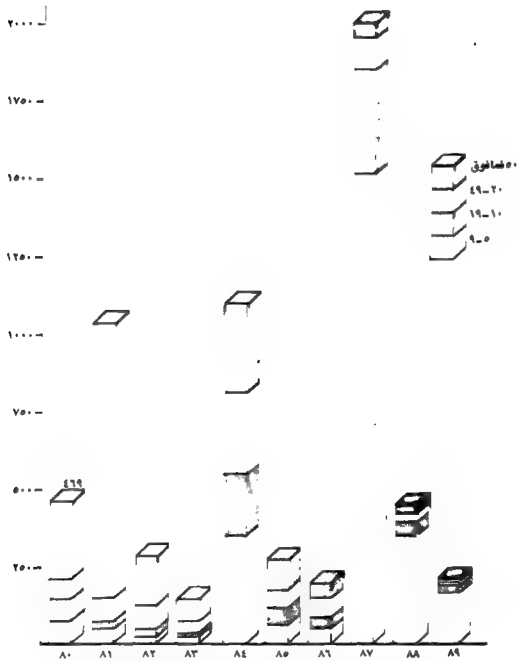
السنوات الفئات	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	المجموع
٥ - ٩	٧٨	٤٠	١٢	٧	٣٤٩	٦٨	٥٢	١٥١٤	٣٦٩	١٩٩	٣٦٩٠
١٠ - ١٩	٧١	١٩	٢٩	١٤	٢٠٠	٤٦	٤١	٣٤٢	٤٢	٦	٨١٠
٢٠ - ٤٩	٧٠	٨٧	٧١	٣٧	٢٦٨	٦٩	٥٨	١٠٠	١٢	٢	٧٧٥
٥٠ فأكثر	٢٥٠	٨٩٢	١٧٩	٨٢	٢٧٤	٨٠	٥٤	٣٠	٩	٢	١٨٥٤
المجموع	٤٢٩	١٠٣٩	٢٩٢	١٤١	١٠٩١	٢٦٣	٢٠٦	١٩٨٦	٤٣٣	٢٠٩	٦١٢٩

يلاحظ من الجدول رقم (٣) أن المنشآت التي تشغل خمسة أشخاص الى تسعة تشكل العدد الأكبر من المنشآت والمؤسسات الخاضعة لأحكام قانون الضمان الاجتماعي (٢٦٩٠) منشأة، يليها المنشآت التي تشغل خمسين عاملاً فأكثر (١٨٥٤) منشأة وفي المرتبة الثالثة المنشآت التي تشغل من عشرة أشخاص الى ١٩ شخصاً (٨١٠) منشآت ثم المنشآت التي يعمل فيها من عشرين عاملاً الى ٤٩ عاملاً (٧٧٥) منشأة.

ويلاحظ أن الفئات المبينة في الجدول المذكور تتطابق مع المراحل التطبيقية التي تمت خلال السنوات العشرة الأخيرة، باستثناء مؤسسات الدولة والبلديات والجامعات. فقد تقررت المراحل التطبيقية خاصة في قطاع الشركات والمنشآت الخاصة على أساس عدد العاملين فيها.

ففي ١٩٨٠/٥/١ شمل الضمان العاملين في الشركات التي يعمل فيها خمسون عاملاً فأكثر. وفي ١٩٨١/١/١ طبق الضمان على العاملين في الشركات التي تستخدم عشرين عاملاً فأكثر. وفي ١٩٨٤/٧/١ على العاملين في الشركات التي تستخدم عشرة عمال فأكثر. وفي ١٩٨٧/٦/١ شمل الضمان العاملين في الشركات التي تشغل خمسة عمال فأكثر.

رسم بياني يوضح توزيع المنشآت بحسب عدد العاملين فيها موزعين إلى فئات

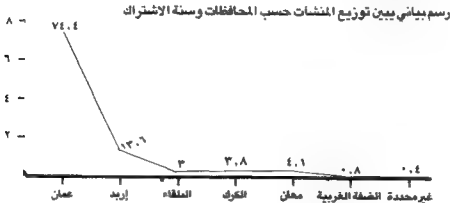


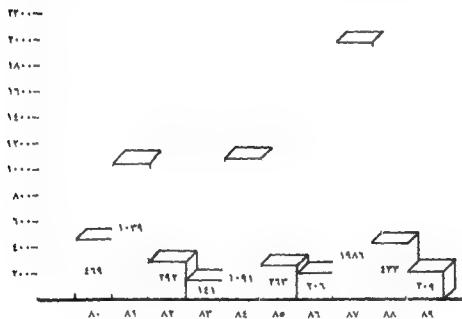
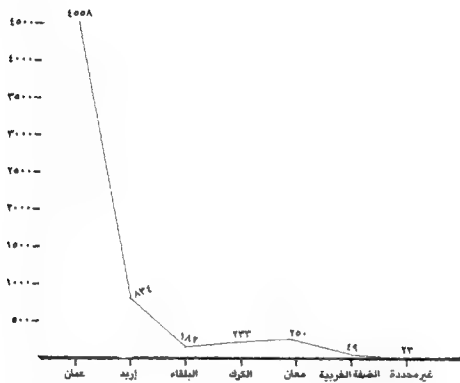
د - توزيع المنشآت حسب المحافظات :

جدول رقم (٤)
يبين توزيع المنشآت حسب المحافظات وسنة الخضوع
للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

الولاية	عدد المنشآت									
	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩
عُمان	٢٥٠	٧٠٩	١٥٦	١٠٠	٧٨٦	١٨٦	١٥٤	١٦٦٩	٢٨٨	١٦٠
البحرين	١١	١١	—	—	١	—	١	١	—	٢٥
إربيد	٢٥	١٥٤	٧٦	٢٧	١٧٢	٣٦	٢٧	٢٠٣	٨٠	٢٤
نابلس	٨	٥	١	—	—	—	١	١	—	١٦
الخليل	٢	٢	١	—	—	—	١	—	—	٨
البلقاء	١٧	٤٠	١٦	—	٣٦	١١	٥	٣٩	١٢	٥
الكرك	١٦	٤٠	٢٢	٢	٥٢	٦	٧	٤٧	٢٢	٦
معان	٢٦	٧٥	١٧	١٠	٣٧	١٨	٨	٢٦	١٩	١٤
غير معروف	٢	٢	٢	١	٦	٦	٢	—	—	٢٢
المجموع	٤٦٩	١٠٣٩	٢٩٢	١٤١	١٠٩١	٢٦٣	٢٠٦	١٩٨٦	٤٢٣	٢٠٩

يلاحظ من الجدول السابق ان محافظة عمان العاصمة لها النصيب الاكبر في عدد المنشآت المشمولة بالضممان (٤٥٥٨) منشأة ٧٤,٤٪، تليها محافظة إربيد (٨٣٤) منشأة ١٣,٦٪، ثم معان (٢٥٠) ٤,١٪، والكرك (٢٢٢) منشأة ٢,٨٠٪.





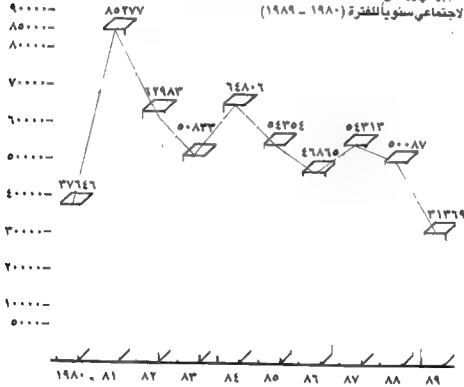
ثانياً : العاملون المسجلون في الضمان

بلغ عدد العاملين المسجلين في الضمان خلال الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٨٩ (٥٣٨٥٣٣) خمسمائة وثمانية وثلاثين ألفاً وخمسمائة وثلاثة وثلاثين عاملاً.

علماً أن هذا الرقم يشكل المجموع التراكمي للأرقام التأمينية التي تخصص للمؤمن عليهم عند التحاقهم بالعمل لأول مرة.

وفي ضوء الواقع التطبيقي فإن لبعض المؤمن عليهم أكثر من رقم، حيث أن المؤمن عليه الذي يلتحق بعمل جديد دون أن يصرح برقم التأمين الثابت الذي خصص له أثناء عمله السابق، ويدون أن يبين اسم المنشأة التي كان يعمل فيها قبل التحاقه بالعمل الجديد، يعطى رقم تأمين جديد. وبذلك يصبح له أكثر من رقم. وتقوم المؤسسة بتوحيد الرقمين أو الأرقام الممنوحة للمؤمن عليه فور اكتشافها، سواء جاء ذلك من خلال دراسة وإقرار حقوقه لدى تقدمه بطلب صرف مستحقاته، أو من خلال قيامه بلفت نظر المؤسسة لهذا الأمر، أو من خلال مراجعة كشوفات الحاسب الآلي التي تبين وجود أكثر من رقم له.

رسم بياني يوضح أعداد المؤمن عليهم المشمولين بالضمان الاجتماعي سنوياً للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)



فيما يلي جداول إحصائية بتوزيع المؤمن عليهم حسب الجنسية وسنة الاشتراك وحسب الجنس والجنسية وفئات العمر وحسب النشاط الاقتصادي وحسب المحافظات وحسب المؤهل العلمي وحسب الجنس والحالة الاجتماعية وسنة الاشتراك وأخيراً حسب القطاع (عام أو خاص)

(١) توزيع المؤمن عليهم حسب الجنسية وسنة الاشتراك بالضمان:
يبين الجدول رقم (٥) ان عدد الأردنيين المسجلين في المضمان (٣٦٨٠٩٦) مؤمناً عليه وان نسبتهم من مجموع المؤمن عليهم خلال السنوات العشرة الأولى من عمر الضمان تبلغ حوالي (٤٦٨٪). ويشكل الأجانب البالغ عددهم (١٧٠٤٣٧) مؤمناً عليه ما نسبته (٣١٦٪)، منهم (١٠٧٢٣٩) مصرياً يشكلون ما نسبته (١٩٩٪).

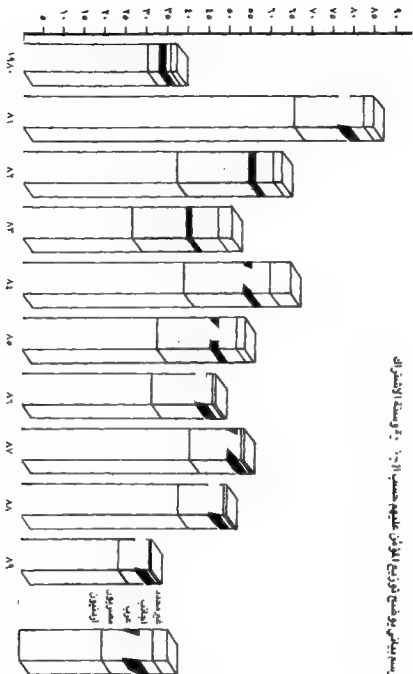
ويلاحظ من الجدول ان سنوات ١٩٨١ و ١٩٨٤ و ١٩٨٢ على التوالي شهدت تسجيل أكبر عدد من المؤمن عليهم قياساً على السنوات الأخرى. ويفسر ذلك بأن عام ١٩٨١ شهد تطبيق مرحلتين أساسيتين من مراحل تطبيق الضمان الاجتماعي حيث شمل الضمان العاملين في الشركات التي تستخدم عشرين عاملاً صفاً أكثر ابتداء من ١/١/١٩٨١، وكذلك موظفي الدولة غير التابعين لقانون التقاعد المدني ابتداء من ١/١/١٩٨١. أما عام ١٩٨٤ فقد تم خلاله تطبيق مرحلتين شملت أولاهما المدنيين في القوات المسلحة والثانية شملت العاملين في الشركات التي تستخدم عشرة أشخاص فأكثر بالإضافة الى تطبيق الضمان على العاملين في المجالس القروية في مختلف أنحاء المملكة. أما عام ١٩٨٢ فقد تم خلاله استكمال تطبيق المرحلة التي شملت موظفي الدولة والمؤسسات العامة.

جدول رقم (٥)
توزيع الموارث عليهم حسب المدة ٢٠٠٠ سنة الاشتراك بالمؤمن وذلك للمدة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

١٩٨٥ - ١٩٨٩
سنة الاشتراك

الجنسية	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	المجموع
أردني	٣٠٩٤٨	٦٥٧٢٢	٢٧٣٢٧	٣٦٦٠٦	٣٨٨٩٨	٢٣٣٣٦	٣٢٢٥٢	٤٥٦٠٦	٣٨٣٣٣	٢٣٦٧٦	٣٦٨٠٩٦
مصري	٣٣٩٩	٣٨٩٠٧	٨١٧٦٠	٤٣٣٧٧	٦٤٤٥١	١٢٦٩٢	١٧٠٠١٠	٢٧٦٢٦	٧٧٧٦٦	١٢٦٣٥	١٠٧٢٣٣
عراقي	١٠٦٠	١٥٢٦	١٢٦٠	٣٦٠	٣٤٣١	٦٠٥١	٧٨٧١	٩١٧٨٧	٩٦١٧	٥١٢١	٣٥٦٠٦
أجنبي	٠٣٠١	٢٥٢١	٧٧٥٣	١٩٧٦	١٧٨٣	٣٧٨٠	١٧٧١	١٦١١	٨٥١١	٨٢٥	٨٥٨٧٨
غير معروف	١١٩٩	٢٧٧٩	١٦٦١	٢٢٢٢	٦٦١٣	٦١٦٨	٦٥	٦٧	٥٧	٤٧	١٦٧٧٩
المجموع	٣٧٦٦٦	٨٨١٥٧	١٢٩٩٨٣	١٤٨٠٥٠	١٠٧٦٠٦	٣٥٢٣٥	٥١٦٦٣	١١١٣٥	٧٧٠٠٥	١٢١٣٦٩	٨٢٥٧٢٣

رسمه چاشنی بر وضع توزیع الکتران علیهم حسب الی: : د وسیله الیستر ای



يلاحظ من الجدول رقم (٦) ان فئة مواليد ١٩٦٠ - ١٩٦٤ تشكل أكبر فئة من الاردنيين المسجلين في المصان بين الذكور، اذ تبلغ ٢١٦٪ تليها فئة مواليد ١٩٥٥ - ١٩٥٩ حيث تبلغ ١٥٨٪. وتأتي فئة مواليد ١٩٢٤ فما دون أقل النسب حيث تقل عن ١٪.

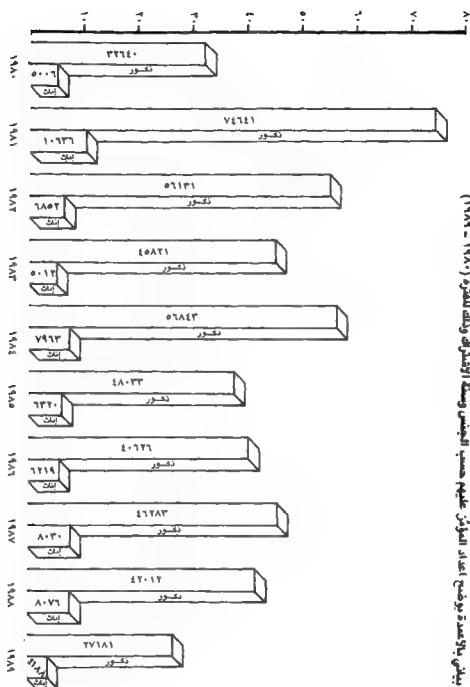
أما بالنسبة للإناث الأردنيات فتأتي فئة مواليد ١٩٦٠ - ١٩٦٤ لتشكّل أكبر فئة من الإناث الأردنيات تليها فئة مواليد ١٩٦٥ - ١٩٦٩.

وبخصوص الجدول رقم (٧) المتعلق بغير الاردنيين، فيلاحظ ان ما يقرب من ٢٥٪ من الذكور يقعون ضمن فئة مواليد ١٩٥٥ - ١٩٥٩ تليها فئة مواليد ١٩٦٠ - ١٩٦٤. وتأتي في المرتبة الثالثة فئة مواليد ١٩٥٠ - ١٩٥٤.

أما بالنسبة للإناث فتشكل فئتا مواليد ١٩٥٥ - ١٩٥٩ و ١٩٦٠ - ١٩٦٤ ما يقرب من ٥٠٪ من إجمالي عدد المشتركات.

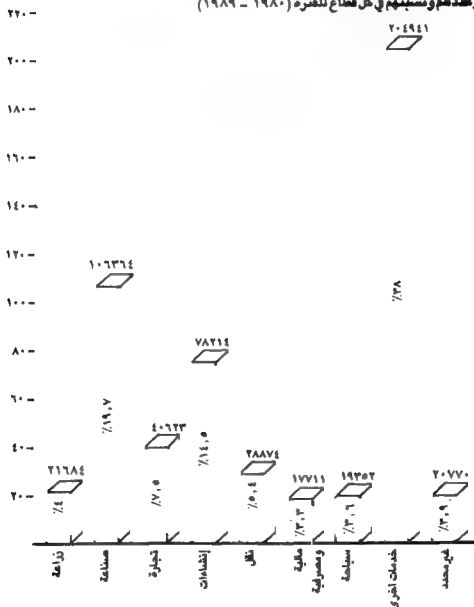
وبصورة عامة فإن فئة الشباب من الذكور والإناث سواء كانوا اردنيين أو غير اردنيين تشكل نسبة كبيرة من المؤمن عليهم

رسم بياني يوضح أعداد المؤرخين عليهم حسب الجنسي وسنة التأسيس وذلك للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)



يتضح من الجدول رقم (٨) ان قطاع الخدمات يستأثر بحوالي ٣٨٪ من إجمالي عدد المسجلين في الضمان يليه قطاع الصناعة بنسبة ١٩,٧٪. ويأتي في المرتبة الثالثة قطاع الانشاءات حيث بلغت النسبة ١٤,٥٪، ويليه قطاع التجارة بنسبة ٧,٥٪. أما سائر القطاعات الأخرى فهي متقاربة من حيث عدد العاملين المسجلين في الضمان وتتراوح قطاعات النقل والزراعة والسياحة والمالية والمصرفية بين نسبة ٥,٤٪ و ٣,٣٪.

**رسم بياني يوضح توزيع المزمع عليهم حسب القطاع الاقتصادي
وهدم ونسبتهم في كل قطاع للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)**



٤) توزيع المؤمن عليهم حسب مكان العمل وسنة الاشتراك في الضمان

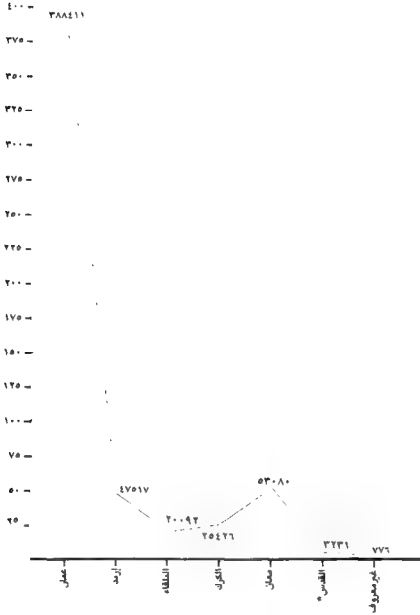
جدول رقم (٩)

يوضح عدد المؤمن عليهم موزعين حسب مكان العمل / المحافظات / وسنة الاشتراك للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

المحافظات ومكان العمل	عدد المؤمن عليهم وسنة الاشتراك									
	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩
عمان	٣١٠٥	٥٩٠٩٨	٤٣٤٣٠	٣٣٣٧٧	٤٧٨٦٢	٤٠٣٤٩	٣٤٤٤٦	٤٠١٥٦	٣٥٨٧٤	٣٣٢٤٤
القدس	٨٣	٧٥٩	٧٤	٤٣	٤٥	٩٦	٣٣	٤٨٧	٣٣	١٦٥٩
إربيد	١٣٦٨	٧١٥٦	٥٩٥٧	٥٨٣٣	٥٩٣٧	٣٨٤٠	٣٨١٩	٥١٩٦	٥١٨٧	٣٣٧٥
نابلس	٧٣	٥١٣	٣٣	٣٩	٣٣	٣٨٥	٤٧	٣٨	٣٧	١٠٧٣
الخليل	٣٧	٣٣٣	٣	١٧	١٨	١٦	٨	٤٤	٩	٣٦
الطفاه	١٠٥٦	٣٣٦٦	٣٧٤٩	١٩٣٦	٣٣٦٣	٣٣٦٤	١٧٤٤	١٩٤٤	١٦٨٥	١١٠٥
الكرك	٣٨٤	٣٩٤٨	٣٣٠٥	٣٨٩٣	٣٣١٧	١٤٩٣	١٨٠٣	٢٤٩٤	٢٣٧٥	١١٩٦
مصرات	١٣٤٤	٩٥٥٦	٨٥٠٣	٥٧٦٩	٦١٠٦	٥٩٨٨	٤٩٤٣	٣٩٠	٤٩٣٣	٣٠٤٥
بلدة عمرة	٤٦	١١٥	٣٩	٥٣	١٣٦	٧٧	٣٩	٦٩	٥٦	١٧١
المجموع	٣٧٦٤٦	٨٥٣٧٧	٦٣٩٨٣	٥٠٨٣٣	٦٤٨٠٦	٥٤٣٥٣	٤٦٨٦٥	٥٤٣١٣	٥٠٠٨٨	٣١٣٩٩

يلاحظ ان محافظة العاصمة عمان تستأثر بأكبر عدد من المؤمن عليهم (٣٨٨٤١١) مؤمناً عليه أي بنسبة (٧٢.٣٪) من مجموع المسجلين في الضمان. وتأتي محافظة معان في المرتبة الثانية (٩.٩٪)، تليها محافظة إربيد (٨.٨٪) ثم محافظة الكرك (٤.٧٪) وبعدها محافظة البلقاء (٣.٧٪).

رسم بياني يوضح توزيع المؤن عليهم حسب المحافظات
وذلك للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)



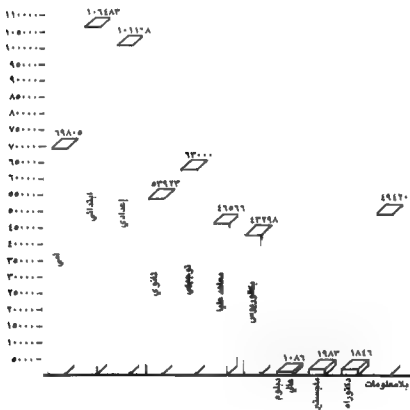
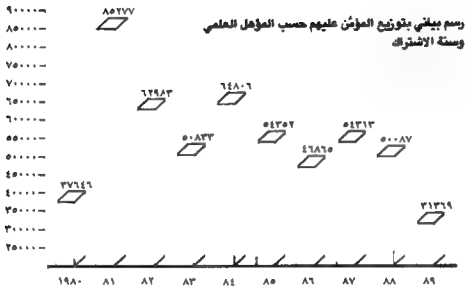
* القدس ونشمل القدس ونابلس والخليل

(٥) توزيع المؤن عليهم حسب المؤهل العلمي :

جدول رقم (١٠)
يوضح عدد المؤن عليهم موزعين حسب المؤهل العلمي
وسنة الاشتراك للفترة من (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

عدد المؤن عليهم وسنة الاشتراك											
المؤهل العلمي	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	المجموع
أسي	٢٢٥٢	١١٨٩٦	١٢٥١٠	٨٢٣٩	١٠٧٢٤	٧١٢٥	٦٥٣٥	٤٥٦٨	٢٤٨١	٢٤٢٥	٦٩٨٠٥
ابتدائي	٨١٧٤	٢٠٥٠٢	١٢٧٤١	٩٧٦٠	١٢٧٠٤	١٠٢٦٨	٧٧٠٤	١٠٨٠٩	١٠٤٢٣	٢٢٩٨	١٠٦٤٨٣
اعدادي	٦٢٥٢	١٥١٥٦	٩٧٢٦	٩١٢٦	١٢٩٤٦	١١٩٢٨	٩٨٤٣	٩٨٥٦	١٠١٥٦	١١٦٩	١٠١١٦٨
ثانوي	٢٢٣٥	٨٥٦٣	٥٢٨٥	٥٧٢٤	٧٥١٦	٦١١٢	٥٥٠٦	٤٨٨٢	٤٢٣٥	٢٧٥٤	٥٢٩٢٣
توجيهي	٧٥٧٤	١١٩٩٥	٨٥٢٩	٦١٠٨	٦٦٧٨	٥٦١٩	٤٠٨١	٤٨٥٧	٤١٨٢	٢٢٧٧	٦٣٠٠٠
مساعد عليا	٢٨٢٨	٥٧١٢	٣٩٤٧	٤١١١	٤٧٠٤	٤٨٠٤	٤٢١٢	٦١٢٧	٦٤٦٧	٣٦٤٤	٤١٥٦٦
بكالوريوس	٢٢٣٥	٦٣١١	٥٠١٦	٣٩٠٠	٤٦٦٢	٤٢٥٥	٤٢٣٢	٤٦٦٠	٤٤٩٠	٢٤٦٦	٤٢٢٩٨
معلم عالي	١٨٨	٢٣٦	١١٢	٥٩	٩٤	١١٤	٨٤	٩٦	٥٠	٦٨	١٠٨٦
مدرس	١٧١	٣٠١	٢٧٣	١٦٩	١٧٧	١٢٣	٢١٥	١٩٤	٢٠٧	١٠٨	١٩٢٨
دكتوراه	٤٦	٨١	٣٧٤	١٥٧	١٦٩	١٢٦	٤٨٥	١٦٤	١٨٤	٦٠	١٨٤٦
لا يوجد معلومات	٢٤٩١	٤٥٣٩	٤٤٧٥	٢٤٢٥	٢٤٢٢	٢٨٢٩	٢٩٦٧	٨٠٩٠	٦٢١٢	٧٩٢٠	٤٩٤٢٠
المجموع	٣٧٦٤٦	٨٥٢٧٧	٦٦٩٨٣	٥٠٨٣٣	٦٤٨٠٦	٥٤٣٥٤	٤٦٨٦٥	٥٤٣١٣	٥٠٠٨٨	٢١٣٦٩	٥٢٨٥٢٣

يلاحظ من الجدول رقم (١٠) ان حملة الشهادة الابتدائية والاعدادية يشكلون حوالي (٤٢,٥٪) من مجموع المسجلين في الضمان، أخذاً بعين الاعتبار مجموع الذين لم تتوفر معلومات بشأن تحصيلهم العلمي، اما حملة التوجيهية والدراسة الثانوية فتصل نسبتهم معاً الى حوالي (٢٤٪) وتبلغ نسبة حملة البكالوريوس (٨,٨٪) وحملة الشهادات العليا بعد البكالوريوس بما في ذلك حملة الدكتوراه حوالي (١٪). وتبلغ نسبة الاميين حوالي (١٤٪).



(٦) توزيع المؤن عليهم حسب الحالة الاجتماعية :

جدول رقم (١١)

يوضح عدد وتوزيع المؤن عليهم حسب الجنس والحالة الاجتماعية
وسنة الاشتراك وذلك للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

	١٩٨٩	١٩٨٨	١٩٨٧	١٩٨٦	١٩٨٥	١٩٨٤	١٩٨٣	١٩٨٢	١٩٨١	١٩٨٠	
الذكور	٢٠٤٣	٢٣٩٨	٢٣٠٦	٢٢١٧٢	٤٠٩٠	٢٢١٧٢	٤٠٩٠	٢٢١٧٢	٤٠٩٠	٢٢٢٣	الذكور
الإناث	١٢٣٧٠	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	الإناث
أصيب	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	أصيب
مستحق	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	مستحق
إرسال	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	إرسال
لا ملامح	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	لا ملامح
المجموع	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	١١٢٦١	المجموع

يشتمل الجدول رقم (١١) على توزيع للمؤمن عليهم على أساس الحالة الاجتماعية وذلك في كل سنة على حده.

ويلاحظ ان عدد الاناث العازبات اكبر من عدد المتزوجات طوال الاعوام العشرة في حين كان عدد الذكور المتزوجين اعلى خلال السنوات (٨٠, ٨١, ٨٢, ٨٤) وأصبح عدد العازبين من الذكور اعلى من عدد المتزوجين طوال الاعوام (٨٣, ٨٥, ٨٦, ٨٧, ٨٨, ١٩٨٩).

قائمة باسماء المراجع

- ١ - مجلة الاتحاد العام العربي للتأمين (هيئة دولية عربية)
ندوة تأمينات الحياة (أيار ١٩٧٥)
- ٢ - مجلة الاتحاد العام العربي للتأمين
ندوة تأمينات الحياة (أيار ١٩٧٦)
- ٣ - المؤتمر الخامس للاتحاد العام العربي للتأمين في الكويت
(تشرين الثاني ١٩٦٩)
- ٤ - تقرير المجمع العربي للتأمين الهندسي
(ندوة ١٩٧٦)
- ٥ - قانون الضمان الاجتماعي والاحكام التنفيذية لنظام المعاش الاساسي
(موسوعة التشريعات الليبية ٧٤ - ١٩٧٥)
- ٦ - قانون الضمان الاجتماعي الحكومي في الاردن
- ٧ - الاطار القانوني والتنظيمي في السوق الاردنية
(اعداد شركة النسر العربي للتأمين - الاردن)
- ٨ - مسيرة التأمين على الحياة في الاردن
(اعداد شركة النسر العربي للتأمين - الاردن)
- ٩ - اعادة التأمين والطاقة الاستيعابية له ١٩٩١
(الوجيز في اعادة التأمين)
اعداد وتقديم: حسين النبهاني
الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

10. Risk Insurance III Edition - by Mark Greene IS BN: 0-538 - 06320-3.
- 11- Prudentiel Insurance Candidate Work Books.
- 12 - B ritish Insurance Associaton London -ec. 4p jd te /2484477.
- 13 - The social security Publications of the United States.
- 14 - The Mutual Fund Mertgage Insurance fund By Fisher & Rap-kin

التوزيع

المؤسسة الاردنية للتجهيزات المكتبية

جبل الحسين - عمان

هاتف رقم ٦٥٤٣٤٧

المتخصصون في الكتاب الجامعي الأكاديمي العربي والأجنبي

دار زهران

دار زهران
للنشر والتوزيع

تلفاكس : ٥٣٣١٢٨٩ - ص.ب : ٢١٢٤٣٧ - الرمز البريدي ١١١٢١ عمان - الأردن